This is a digital copy of a book that was preserved for generations on library shelves before it was carefully scanned by Google as part of a project to make the world's books discoverable online.

It has survived long enough for the copyright to expire and the book to enter the public domain. A public domain book is one that was never subject to copyright or whose legal copyright term has expired. Whether a book is in the public domain may vary country to country. Public domain books are our gateways to the past, representing a wealth of history, culture and knowledge that's often difficult to discover.

Marks, notations and other marginalia present in the original volume will appear in this file - a reminder of this book's long journey from the publisher to a library and finally to you.

Usage guidelines

Google is proud to partner with libraries to digitize public domain materials and make them widely accessible. Public domain books belong to the public and we are merely their custodians. Nevertheless, this work is expensive, so in order to keep providing this resource, we have taken steps to prevent abuse by commercial parties, including placing technical restrictions on automated querying.

We also ask that you:

+ *Make non-commercial use of the files* We designed Google Book Search for use by individuals, and we request that you use these files for personal, non-commercial purposes.

+ *Refrain from automated querying* Do not send automated queries of any sort to Google's system: If you are conducting research on machine translation, optical character recognition or other areas where access to a large amount of text is helpful, please contact us. We encourage the use of public domain materials for these purposes and may be able to help.

+ *Maintain attribution* The Google "watermark" you see on each file is essential for informing people about this project and helping them find additional materials through Google Book Search. Please do not remove it.

+ *Keep it legal* Whatever your use, remember that you are responsible for ensuring that what you are doing is legal. Do not assume that just because we believe a book is in the public domain for users in the United States, that the work is also in the public domain for users in other countries. Whether a book is still in copyright varies from country to country, and we can't offer guidance on whether any specific use of any specific book is allowed. Please do not assume that a book's appearance in Google Book Search means it can be used in any manner anywhere in the world. Copyright infringement liability can be quite severe.

About Google Book Search

Google's mission is to organize the world's information and to make it universally accessible and useful. Google Book Search helps readers discover the world's books while helping authors and publishers reach new audiences. You can search through the full text of this book on the web at `http://books.google.com/`

Über dieses Buch

Dies ist ein digitales Exemplar eines Buches, das seit Generationen in den Regalen der Bibliotheken aufbewahrt wurde, bevor es von Google im Rahmen eines Projekts, mit dem die Bücher dieser Welt online verfügbar gemacht werden sollen, sorgfältig gescannt wurde.

Das Buch hat das Urheberrecht überdauert und kann nun öffentlich zugänglich gemacht werden. Ein öffentlich zugängliches Buch ist ein Buch, das niemals Urheberrechten unterlag oder bei dem die Schutzfrist des Urheberrechts abgelaufen ist. Ob ein Buch öffentlich zugänglich ist, kann von Land zu Land unterschiedlich sein. Öffentlich zugängliche Bücher sind unser Tor zur Vergangenheit und stellen ein geschichtliches, kulturelles und wissenschaftliches Vermögen dar, das häufig nur schwierig zu entdecken ist.

Gebrauchsspuren, Anmerkungen und andere Randbemerkungen, die im Originalband enthalten sind, finden sich auch in dieser Datei – eine Erinnerung an die lange Reise, die das Buch vom Verleger zu einer Bibliothek und weiter zu Ihnen hinter sich gebracht hat.

Nutzungsrichtlinien

Google ist stolz, mit Bibliotheken in partnerschaftlicher Zusammenarbeit öffentlich zugängliches Material zu digitalisieren und einer breiten Masse zugänglich zu machen. Öffentlich zugängliche Bücher gehören der Öffentlichkeit, und wir sind nur ihre Hüter. Nichtsdestotrotz ist diese Arbeit kostspielig. Um diese Ressource weiterhin zur Verfügung stellen zu können, haben wir Schritte unternommen, um den Missbrauch durch kommerzielle Parteien zu verhindern. Dazu gehören technische Einschränkungen für automatisierte Abfragen.

Wir bitten Sie um Einhaltung folgender Richtlinien:

+ *Nutzung der Dateien zu nichtkommerziellen Zwecken* Wir haben Google Buchsuche für Endanwender konzipiert und möchten, dass Sie diese Dateien nur für persönliche, nichtkommerzielle Zwecke verwenden.

+ *Keine automatisierten Abfragen* Senden Sie keine automatisierten Abfragen irgendwelcher Art an das Google-System. Wenn Sie Recherchen über maschinelle Übersetzung, optische Zeichenerkennung oder andere Bereiche durchführen, in denen der Zugang zu Text in großen Mengen nützlich ist, wenden Sie sich bitte an uns. Wir fördern die Nutzung des öffentlich zugänglichen Materials für diese Zwecke und können Ihnen unter Umständen helfen.

+ *Beibehaltung von Google-Markenelementen* Das "Wasserzeichen" von Google, das Sie in jeder Datei finden, ist wichtig zur Information über dieses Projekt und hilft den Anwendern weiteres Material über Google Buchsuche zu finden. Bitte entfernen Sie das Wasserzeichen nicht.

+ *Bewegen Sie sich innerhalb der Legalität* Unabhängig von Ihrem Verwendungszweck müssen Sie sich Ihrer Verantwortung bewusst sein, sicherzustellen, dass Ihre Nutzung legal ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass ein Buch, das nach unserem Dafürhalten für Nutzer in den USA öffentlich zugänglich ist, auch für Nutzer in anderen Ländern öffentlich zugänglich ist. Ob ein Buch noch dem Urheberrecht unterliegt, ist von Land zu Land verschieden. Wir können keine Beratung leisten, ob eine bestimmte Nutzung eines bestimmten Buches gesetzlich zulässig ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass das Erscheinen eines Buchs in Google Buchsuche bedeutet, dass es in jeder Form und überall auf der Welt verwendet werden kann. Eine Urheberrechtsverletzung kann schwerwiegende Folgen haben.

Über Google Buchsuche

Das Ziel von Google besteht darin, die weltweiten Informationen zu organisieren und allgemein nutzbar und zugänglich zu machen. Google Buchsuche hilft Lesern dabei, die Bücher dieser Welt zu entdecken, und unterstützt Autoren und Verleger dabei, neue Zielgruppen zu erreichen. Den gesamten Buchtext können Sie im Internet unter `http://books.google.com` durchsuchen.

Paul Dehn.

UC-NRLF
$B 280 760

Die Großbazare

und

Massenzweiggeschäfte.

YB 18743

Berlin.
[illegible] & Sohn.
1899.

LIBRARY
OF THE
UNIVERSITY OF CALIFORNIA.

Class

Die Großbazare

und

Massenzweiggeschäfte.

Von

Paul Dehn.

Zur Entwickelung der Großbazare. Die Lockartikel der Großbazare. Lockartikel — unlauterer Wettbewerb? Ramschbazare. Sonstiger unlauterer Wettbewerb. Die Aufklärung. Ein Berliner Großbazar. Massenzweiggeschäfte. Die Proletarisierung der Geschäftsgehilfen. Die Proletarisierung der Industrie. Die Proletarisierung der mittleren Geschäftsleute. Das Emporwuchern der Großbazare. Die Selbsthilfe. Die Besteuerung der Großbazare. Beschränkungen der Gewerbefreiheit. Sozialdemokratische Hoffnungen.

LIBRARY OF THE UNIVERSITY OF CALIFORNIA

Berlin.
Trowitzsch & Sohn.
1899.

HF5463
.D4

LIBRARY OF THE UNIVERSITY OF CALIFORNIA

Zur Entwickelung der Großbazare.

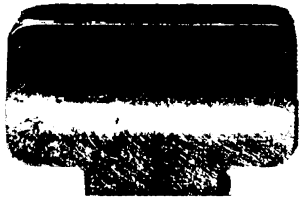
In der Gegenwart tritt immer allgemeiner und schärfer eine eigentümliche Erscheinung hervor, die nicht unbedingt erfreulich und in mancher Hinsicht bedenklich ist, die Zentralisierung alles politischen, kulturellen und wirtschaftlichen Lebens infolge der Rückwirkungen der modernen Verkehrsmittel, die ihrem Wesen nach zuerst im Großen und in Massen organisieren und sodann zentralisieren und monopolisieren.

Im politischen Leben hat diese Zentralisation einen Kulturfortschritt zu bedeuten. Große Reiche, wie sie früher nur vorübergehend bestanden, bilden sich und werden dauernd zusammengehalten und fest zusammengeschmiedet durch das eiserne Schienennetz und durch die Telegraphendrähte.

Aber im wirtschaftlichen Leben zeitigt diese Zentralisierung auch Schattenseiten in Gestalt von Auswüchsen des Kapitalismus, hervorgerufen durch die Uebertreibungen des Kapitalismus. Die Großen gedeihen und werden größer und mächtiger. Die Kleinen verkümmern und werden kleiner und

LIBRARY
OF THE
UNIVERSITY OF CALIFORNIA.

Class



Die Großbazare und Massenzweiggeschäfte.

Von

Paul Dehn.

Zur Entwickelung der Großbazare. Die Lockartikel der Großbazare. Lockartikel — unlauterer Wettbewerb? Ramschbazare. Sonstiger unlauterer Wettbewerb. Die Aufklärung. Ein Berliner Großbazar. Massenzweiggeschäfte. Die Proletarisierung der Geschäftsgehilfen. Die Proletarisierung der Industrie. Die Proletarisierung der mittleren Geschäftsleute. Das Emporwuchern der Großbazare. Die Selbsthilfe. Die Besteuerung der Großbazare. Beschränkungen der Gewerbefreiheit. Sozialdemokratische Hoffnungen.

LIBRARY OF THE UNIVERSITY OF CALIFORNIA

Berlin.
Trowitzsch & Sohn.
1899.

HF5463
.D4

LIBRARY OF THE UNIVERSITY OF CALIFORNIA

Zur Entwickelung der Großbazare.

In der Gegenwart tritt immer allgemeiner und schärfer eine eigentümliche Erscheinung hervor, die nicht unbedingt erfreulich und in mancher Hinsicht bedenklich ist, die Zentralisierung alles politischen, kulturellen und wirtschaftlichen Lebens infolge der Rückwirkungen der modernen Verkehrsmittel, die ihrem Wesen nach zuerst im Großen und in Massen organisieren und sodann zentralisieren und monopolisieren.

Im politischen Leben hat diese Zentralisation einen Kulturfortschritt zu bedeuten. Große Reiche, wie sie früher nur vorübergehend bestanden, bilden sich und werden dauernd zusammengehalten und fest zusammengeschmiedet durch das eiserne Schienennetz und durch die Telegraphendrähte.

Aber im wirtschaftlichen Leben zeitigt diese Zentralisierung auch Schattenseiten in Gestalt von Auswüchsen des Kapitalismus, hervorgerufen durch die Uebertreibungen des Kapitalismus. Die Großen gedeihen und werden größer und mächtiger. Die Kleinen verkümmern und werden kleiner und

schwächer. Das gilt nicht nur von den großen Reichen und von den kleinen Staaten, sondern auch von den großen Städten, die auf Kosten der kleinen Städte anwachsen, von den großen Häfen, die gewaltig aufblühen, während die kleinen dahinsiechen, von den großen Dampfern, die die kleineren verdrängen, von den großen Banken, von allen großen Betrieben, insbesondere von den großen Brauereien, Brennereien und Mühlen, und nicht zuletzt von den großen Geschäften und Warenhäusern.

Allem Anschein nach steht die Gegenwart noch in den Anfängen dieser großkapitalistischen Entwicklung, die Ende der sechziger Jahre mit der Einführung der Gewerbefreiheit begonnen und seit einigen Jahren einen beschleunigteren Verlauf gezeigt hat.

Auch in dieser Entwicklung ist die nordamerikanische Republik am weitesten vorgeschritten mit ihren beispiellosen Kapitalskonzentrationen, mit ihren Trusts und Spekulantenringen.

Besorgt muß man fragen, was die Zukunft bringen wird. Gerade vom Standpunkt der kapitalistischen Produktionsweise aus ist es notwendig, die Auswüchse und Uebertreibungen, die dabei vorkommen, zu bekämpfen.

Große Betriebe sind nicht zu entbehren. Die großen Dampfer, Brücken, Eisenkonstruktionen u. s. w. können nicht in Kleinbetrieben hergestellt werden.

Dazu sind große, industrielle Anlagen notwendig, in denen alle Vorteile der Arbeitsteilung genützt werden.

Auch im Kleinhandel wäre es unzweckmäßig und unklug, die großen Geschäfte grundsätzlich zu bekämpfen. Auch sie haben ihre besonderen Vorzüge, sie bieten eine größere Auswahl, sie kaufen in größeren Mengen, also billiger ein und verkaufen vielleicht auch billiger, was sich im einzelnen freilich nicht nachweisen läßt, da die Geschäftsunkosten der größeren Häuser auch verhältnismäßig höher sein dürften als in kleineren Geschäften. Wie dem aber auch sein mag, große Geschäfte im Kleinhandel sind ebenso daseinsberechtigt wie jeder andere große Betrieb, vorausgesetzt, daß sie anständig betrieben werden und sich auf gewisse verwandte Warengruppen beschränken.

Indessen auch die langsam herangewachsenen großen Geschäfte sind in neuester Zeit, obwohl gut eingeführt und in jeder Hinsicht auf solider Grundlage beruhend, empfindlich zurückgedrängt worden durch eine neue Abart von Großgeschäften, die man am besten mit dem Namen „Großbazare" bezeichnet.

Das Entstehen dieser Großbazare hängt zusammen mit der Entwicklung des unlauteren Wettbewerbs in Gestalt von Nachahmungen aller Art, Qualitätsfälschungen, Quantitätsverkürzungen, Scheinausverkäufen und Scheinauktionen, Gelegenheits-, Reste- und Partiegeschäften. Es gingen daraus

zunächst kleinere Bazare hervor mit Einheitspreisen, Markbazare, 50-Pf.-Bazare, 25-Pf.-Bazare u. s. w.

Allzu lange Zeit hat man diese Geschäftspratiken unbehindert emporwuchern lassen. Das Gesetz zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs kam viel zu spät, es war sehr schwierig, die liberalen Überlieferungen der Berliner Geheimräte und ihre alte Vorliebe für die Grundsätze der Gewerbefreiheit zu überwinden.

Wie erinnerlich, erzielte man mit dem unlauteren Wettbewerb erstaunliche Erfolge, man wurde rasch wohlhabend und reich, man konsolidierte sich und schritt endlich zur Gründung von Großbazaren und Massenzweiggeschäften, wo die alten Praktiken in neuer, verfeinerter, raffinierterer, aber auch gefährlicherer Form bethätigt wurden.

Derartige große Warengeschäfte sind schon deshalb nicht daseinsberechtigt, weil sie mit allem handeln, mit den verschiedenartigsten Waren, so wie sie nach Gelegenheit oder im Ramsch zusammengekauft werden, weil sie, genau betrachtet, nur zusammengeworfene Kleingeschäfte sind.

Dieser Unterschied ist augenfällig und gar nicht zu verkennen.

Die Lockartikel der Großbazare.

In den angesehenen Geschäften besteht eine reelle Kalkulation, d. h. der Gewinnaufschlag für die verschiedenen Waren erfolgt so ziemlich gleichmäßig nach bestimmten Grundsätzen. In den Großbazaren und Massenzweiggeschäften hat man sich vielfach über diese solide Praxis hinweggesetzt und im großen Stil einen Kniff zur Anwendung gebracht, der im kleinen Verkehr freilich auch schon früher beobachtet werden konnte. Man verkauft gewisse Waren als Lockartikel entweder mehr oder minder erheblich unter dem Selbstkostenpreise oder aber auch zum Selbstkostenpreise, während die übrigen Artikel mit einem entsprechend höheren Aufschlag bis zu 200 Proz. und darüber abgegeben werden.

Man verzichtet bei diesen Lockartikeln auf Gewinn, man verkauft sie sogar mit Verlust, um die Kundschaft anzulocken und die Konkurrenz totzumachen. Man verkauft unter dem Selbstkostenpreise, um sich den Anschein besonderer Billigkeit zu geben. Mit dem Verkauf unter dem Selbstkostenpreise will man „rasch ins Geschäft kommen", man vernichtet das Vertrauen, das sich anständige Geschäfte mühsam in Jahren erworben haben, man erweckt den Glauben, als seien die Käufer

in diesen Geschäften übervorteilt worden, man will die Konkurrenz zu Grunde richten, um die Herrschaft über den Markt zu erlangen. Und diese Spekulation ist erstaunlich geglückt. Infolge der Lockartikel hat man einen Massenzulauf erzielt, wie er früher nicht zu beobachten war. Auf diesem Kniff beruht ganz überwiegend der ungeheuerliche Erfolg der Großbazare und Massenzweiggeschäfte.

Aus der Lockartikelpraxis dieser Geschäfte hat einmal auf der Generalversammlung des Detaillistenverbandes von Rheinland und Westfalen der Vorsitzende dieses Verbandes, Herr Wahl-Barmen, am 9. Juli 1898 einige unterrichtende Mitteilungen gemacht. Ein Großbazar, so erzählte er, kündigte einmal Damenhemden zu 48 Pf. das Stück an, die im Herstellungspreise 55 Pf. kosteten. Ein Herr kaufte ein solches Damenhemd und zugleich ein Kinderhemd von demselben Stoff für ein 6jähriges Mädchen. Dieses Kinderhemd bezahlte er mit 63 Pf. Der Herstellungswert war 36 Pf. Der betreffende Bazar hatte also schon bei dem Verkauf der beiden Hemden nicht nur den Verlust an dem Lockartikel, dem Damenhemd, eingebracht, sondern dazu noch einen Gewinn erzielt.

In der Regel ist in Geschäften, die Lockartikel führen, der Aufschlag auf andere Waren unverhältnismäßig höher. So wurden in einem solchen Geschäft Hemden und Jäckchen für Säuglinge zu

5 Pf. verkauft, deren Herstellungswert 8 bis 12 Pf. war. Kinderhemden in folgenden Größen waren aber unverhältnismäßig teurer. Die junge Mutter kaufte also Säuglingshemden billiger als in anderen Geschäften, und sie sollte dadurch zu der Meinung gebracht werden, daß dort auch die Kinderhemden, die sie später brauchte, billiger als in anderen Geschäften zu haben wären, während sie thatsächlich dafür höhere Preise zahlen mußte.

In manchen Großbazaren wird diese Lokalartikelpraxis systematisch durchgeführt. Man verkauft einen gewissen Prozentsatz von Waren als Lockartikel mit Verlust.

Der ehrliche Geschäftsmann, der mittlere und kleinere, hat darunter empfindlich zu leiden. Es wird ihm seine Kundschaft weggenommen und zunächst in den betreffenden Waren das Geschäft verdorben. Das hat man besonders da empfunden, wo als Lockartikel Photographien, Christbaumschmuck, Hüte, Lampen, Schirme, Shawls, Tücher, Reisekoffer, Eimer, Kessel, Körbe, Weckeruhren, Gesangbücher oder sonstige Kurz-, Galanterie-, Leder- und Papierwaren verkauft wurden.

Einige dieser Großbazare liefern zwölf Photographien des Käufers für 1,80 M., einige andere haben sogar bei der Geschäftseröffnung drei Photographien des Käufers unentgeltlich abgegeben oder doch wenigstens Ankündigungen dieser Art erlassen.

Gelegentlich haben es einige Großbazare versucht, auf Umwegen gewisse bekannte Waren in großen Massen zu billigeren Preisen zu erwerben und sie dann zum Selbstkostenpreise weiter zu verkaufen. Die Bestellungen wurden angeblich im Auftrage ausländischer Händler gemacht, die Fabrikanten bewilligten, weil es sich anscheinend um größere Bezüge für das Ausland handelte, Preisnachlässe, die betreffenden Großbazare ließen dann die Waren als zollfreie Wiedereinfuhr, was eigentlich nicht zulässig war, zurückkommen und brachten sie auf den Markt.

Auf diesem Wege sollen einige Großbazare u. A. Tapeten bezogen haben. Ende 1898 schloß der Verein deutscher Tapetenfabrikanten eine Vereinbarung ab und verpflichtete seine Mitglieder, an Waarenhäuser, Bazare und Versandgeschäfte größeren Stils nichts mehr zu liefern. Auch die Reichsregierung sah sich veranlaßt, Maßregeln zu ergreifen, um jenen Unfug einzuschränken, indem sie die Zollstellen anwies, die zollfreie Wiedereinfuhr von Tapeten als Rückware oder verlaufenes Gut nicht mehr zuzulassen.

Häufig werden die Lockartikel mit der Bemerkung angekündigt: „Außergewöhnlich günstiges Angebot." Es sollen eben dadurch Käufer angelockt werden. Aber es ist mit ihnen oft noch ein weiterer Kniff verbunden, den viele Großbazare und Massenzweiggeschäfte ebenfalls auf das raffinier-

teste entwickelt haben. Verlangt man in einem dieser Geschäfte eine Ware, die als Lockartikel verkauft wird, so empfehlen die Verkäufer in der Regel andere Gattungen derselben Ware, zwar teurer, aber angeblich noch preiswürdiger. Die Verkäufer sind bemüht, wenn irgend möglich andere Waren als die eigentlichen Lockartikel zu verkaufen. In einer Reihe von Geschäften ist es Brauch, daß Verkäuferinnen entlassen werden, wenn sie es nicht verstehen, den Käufern statt der verlustbringenden Lockartikel andere Waren aufzureden. In manchen Geschäften soll sogar der Verlust an dem verkauften Lockartikel von dem Gehalt der betreffenden Verkäuferin abgezogen werden, damit sie zu größter Raffiniertheit „erzogen" wird.

Man ersieht da deutlich den Zweck der Lockartikel, wie sie dazu dienen, den Käufern womöglich andere Waren anzuhängen, woran mehr verdient wird.

In gewissen Geschäften gelten überhaupt nur solche Verkäufer als geschickt, die dem Käufer nicht das verkaufen, was er haben will und was er braucht, sondern das, was das Geschäft verkaufen will, was es auf Lager, was es billig oder in Massen eingekauft hat. Diese Praxis wurde zum System erhoben zunächst von den Reste- und Partiegeschäften, dann von den Mark- und Fünfzigpfennigbazaren und hat jetzt ihre raffinierteste und verfeinertste, aber auch gefährlichste Ausgestaltung

erlangt in den Großbazaren und Massenzweiggeschäften.

Mit den Lockartikeln wird noch ein anderer Kniff getrieben, der von den Käufern nur selten zu bemerken ist. Namentlich in Frankreich hat man darüber Klage geführt. Ein Großbazar kündigt das Packet Stricknadeln zu einem Centime an, die sonst 10 Cts. kosten. Verlangt nun jemand ein Packet Stricknadeln, so fragt der Verkäufer, ob er große oder kleine zu haben wünscht. Will er kleine Stricknadeln, so sagt man ihm, der niedrige Preis gelte nur für größere und umgekehrt, er gelte nur für die kleineren, wenn er größere haben will.

Zuweilen haben die Großbazare und Massenzweiggeschäfte mit den Lockartikeln unangenehme Erfahrungen gemacht. Von einem Hamburger Großbazar wird erzählt, daß er sogenannte Bauerntische zu 8 Mk. verkaufte, für die er selbst dem Tischler 8½ Mk. zahlte. Die Nachfrage war groß, der betreffende Tischler konnte ihr kaum entsprechen und kam dann auf den Gedanken, ebenfalls durch größeren Umsatz höheren Gewinn zu erzielen. Zu diesem Zwecke ließ er durch Verwandte, Freunde, Nachbarn u. s. w. seine eigenen Bauerntische von dem betreffenden Großbazar zu 8 Mk. das Stück einkaufen und lieferte sie alsdann wieder mit der Berechnung zu 8½ Mk. als neue Ware dem betreffenden Großbazar zurück. Unter diesen Um-

ständen konnte freilich leicht allerseits ein großer Massenumsatz erzielt werden, bis eines Tages die Sache ruchbar und das Geschäft beendet wurde.

Lockartikel — unlauterer Wettbewerb?

Nach dem Gesetz zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs sind nur unrichtige Angaben thatsächlicher Art mit der Absicht, den Anschein eines besonders günstigen Angebotes hervorzurufen, zu unterlassen oder strafbar. Diese Voraussetzung besteht bei den Lockartikeln nicht, sobald sie unter dem Kostenpreis angekündigt und auch wirklich verkauft werden.

Abgesehen davon, daß schon jeder Lockartikel als solcher nach der Auffassung des reellen Geschäftsmannes in das Gebiet des unlauteren Wettbewerbs fällt, tragen unter Umständen die Lockartikel auch juristisch die Kennzeichen unlauteren Wettbewerbs, wenn sie nur in geringen und beschränkten Mengen verkauft werden, wenn sie also nur Lockartikel zum Schein sind, wenn sie nur in wenigen Stücken wirklich vorhanden und vielleicht schon einige Stunden nach der Auslage oder Bekanntmachung vergriffen sind.

Schon wiederholt sind aus diesem Grunde Prozesse gegen die Inhaber von Großbazaren angestrengt worden. Ist ein Kaufmann verpflichtet, angekündigte Waren, also auch Lockartikel in jeder Menge zu dem angebotenen Preise zu liefern? Liegt unlauterer Wettbewerb vor, wenn jemand Waren unter dem Kostenpreise ankündigt, sie aber nur in ganz kleinen Posten verkauft und die Abgabe größerer Mengen verweigert? Nach manchesterlicher Auffassung wären diese Fragen zu verneinen. Eine derartige Praxis verstoße keineswegs gegen Treu und Glauben und insbesondere nicht gegen das Gesetz zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbes. Mit dem Verkauf einer gewissen Anzahl der betreffenden Ware zu Ramschpreisen d. h. unter dem Einkaufspreise habe der Kaufmann bewiesen, daß die Preise nicht fingiert waren. Beliebige oder größere Mengen dieser Ware zu den Ramschpreisen abzugeben, sei er nicht verpflichtet.

Dagegen hat die deutsche Rechtsprechung in verschiedenen Fällen jene Frage bejaht.

So hatte eines der Massenzweiggeschäfte von M. Knopf (Sally Knopf) zu Freiburg im Breisgau, das Ende 1898 auch in Straßburg als Träger deutscher Art mit der üblichen Reklame hervortrat, Mitte 1897 Wachskerzen, sog. Renaissancekerzen, die in der Fabrik im Einkauf 12 Pf. kosteten, immer mehr im Preise herabgesetzt und schließlich zu 7 Pf.

angekündigt, aber diese Kerzen nur in kleinerer Zahl abgegeben und die Lieferung größerer Mengen verweigert.

Das Gericht verurteilte die Firma im August 1897 zu 150 M. Geldstrafe auf Grund des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb und brandmarkte derartige Scheinmanöver, die auf die Täuschung des Publikums berechnet seien. Ein reeller und ehrlicher Kaufmann könne dabei nicht bestehen. Auf irgend eine Weise müsse natürlich der Verlust wieder eingebracht werden, man verkaufe andere Waren entweder in geringerer Güte oder zu höheren Preisen. Ein ehrlicher Geschäftsmann werde sich zu solchen schwindlerischen Praktiken niemals herbeilassen.

Im Frühjahr 1897 kündigte das Hamburger Engroslager von Jandorf & Co. in Berlin im Schaufenster Veilchen an, das Dutzend zu 1 Pf., obwohl sie einen Herstellungswert von 2 Pf. hatten. Eine Blumenfabrik klagte gegen die genannte Firma auf Grund des Gesetzes zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs. Jandorf erklärte: Niemand könne ihm verwehren, seine Waren unter dem Kostenpreise zu verkaufen. Der Privatkläger wies aber nach, daß Jandorf gar nicht die Absicht hatte, wirklich zu diesem Preise zu verkaufen, sondern die billigen Preise nur als Mittel benutzen wollte, um Käufer für andere Sachen anzulocken. Thatsächlich gab Jandorf höchstens 12 Dtz. zum angezeigten Preise von 12 Pf. ab. Verlangte jemand 15 Dtz.,

so wurde die Ware nicht zu dem angezeigten Preise, sondern zu 25 Pf. für das Dutzend berechnet. Auch Leute, die wiederholt 12 Dtz. kaufen wollten, wurden zurückgewiesen. Mit Rücksicht auf den bedeutenden Schaden, den die reellen Blumenverkäufer dadurch erlitten, wurde Jandorf auf Grund von § 4 des Gesetzes zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs zu 100 M. Geldstrafe verurteilt, appellierte dagegen, schloß aber vor der zweiten Urteilsverkündigung einen Vergleich ab und verpflichtete sich, außer den Gerichtskosten an die Kasse des Vereins Berliner Blumenfabrikanten und Grossisten eine Buße von 500 M. zu wohlthätigen Zwecken zu zahlen.

Wegen einer ähnlichen Praxis stand die Firma Wronker & Cie. in Hannover im April 1898 vor Gericht. Wiederholt hatte sie schwedische Streichhölzer das Packet für 6 Pf. angekündigt, verkaufte aber nicht mehr als zwei Packete an jeden Käufer. Die Kläger waren deshalb überzeugt, daß unlauterer Wettbewerb vorlag, genau ebenso wie im Falle Jandorf. Indessen wurde genannte Firma vom Schöffengericht und der Strafkammer freigesprochen. Noch immer muß man manchen deutschen Richtern zum Vorwurf machen, daß sie sich mit dem Geist des Gesetzes zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs ebenso wenig wie mit der Praxis des geschäftlichen Lebens hinreichend vertraut gemacht haben.

LIBRARY OF THE UNIVERSITY OF CALIFORNIA

Es wird behauptet, daß ein Reichserkenntnis vorliegt, wonach der Verkauf von Waren unter dem Einkaufspreise zu Reklamezwecken als unlauterer Wettbewerb anzusehen ist. Das wäre ein Richterspruch, wie er den Bedürfnissen des reellen Geschäftslebens und zugleich dem gesunden Menschenverstande entspräche. Von der bisherigen Rechtsprechung des Reichsgerichts würde ein solches Erkenntnis erfreulich abweichen. Vor der Hand muß man aber bezweifeln, daß es überhaupt erflossen ist.

Angesichts der zuweilen recht bedauerlichen Erfahrungen, die man mit der Rechtsprechung auf Grund des Gesetzes zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs gemacht hat, ist vielleicht zu erwägen, ob nicht eine besondere Bestimmung gegen Lockartikel notwendig wäre etwa des Inhalts: „Wer im öffentlichen Handel frische, gangbare, durch Lager und Mode nicht entwertete Waren zum Zweck der Reklame auf Täuschung des Publikums berechnet, unter Kostenpreis oder zu Selbstkosten verkauft, wird bestraft".

Freisinnige Leute haben angeraten, man möge in den Großbazaren und Massenzweiggeschäften nur die Lockartikel kaufen und die anderen teureren Waren ablehnen. Das ist leicht gesagt, aber schwer gethan. Denn die Lockartikel sind mit den übrigen Waren so außerordentlich geschickt gemischt, daß sie selbst von Sachkennern nicht unterschieden werden können. Gerade auf diesen Hauptkniff verwenden

die Inhaber der Großbazare und Massenzweiggeschäfte das, was sie kaufmännische Intelligenz nennen.

So führen sich die Großbazare, und dergl. ein und so suchen sie ihre großen Geschäftsräume zu füllen, die sonst vielleicht leer geblieben wären. Die Verkaufsräume sollten zunächst mit kauflustigen Gästen gefüllt werden und auch diesem Zweck dienten die Lockartikel.

Ramschbazare.

Der Inhaber mehrerer Großbazare in Berlin erhob vor Jahr und Tag einmal eine Beleidigungsklage gegen eine Zeitung, weil sie seine Geschäfte Ramschbazare genannt hatte. Gewisse Leute sind erfahrungsmäßig mit Ehrenbeleidigungsklagen stets bei der Hand, vermutlich weil sie zeigen wollen, daß sie trotz ihrer Praktiken etwas im Leibe haben, was ihnen der angesehene Geschäftsmann abspricht. Daß Lockartikel zu den Kennzeichen der sog. Ramschbazare gehören, ist gerichtlich festgestellt worden, als der Redakteur der „Badischen Landeszeitung" in Karlsruhe ein dortiges Geschäftshaus (Max Michelsohn, Hamburger Engroslager) unter Hinweis auf dessen bedenkliche Praktiken einen Ramschbazar genannt hatte. Der Inhaber dieses Ramsch-

bazars besaß den Mut, den Redakteur der genannten Zeitung wegen Beleidigung zu verklagen. Ende 1898 fand in Karlsruhe die Gerichtsverhandlung statt. Verschiedene angesehene Sachverständige gaben einhellig ihr Gutachten dahin ab, daß das Gebahren der fraglichen Firma nicht das eines reellen Geschäfts sei. Vielmehr sei die Firma zu den sogenannten Schleuderbazaren zu rechnen, die in marktschreierischer Weise Waren zu Preisen anbieten, die nur als Lockvögel für die Käufer dienen. Einzelne Artikel würden mit ganz erheblichem Schaden abgegeben, der nur dadurch wieder hereinkommen könne, daß andere Artikel zu außerordentlich hohen Preisen verkauft werden. Das Gericht erachtete den Wahrheitsbeweis für vollkommen gelungen und sprach den verklagten Redakteur frei.*) Inzwischen hat dieser Ramschbazar ein neues großes Warenhaus gebaut, um den Andrang der Käufer zu bewältigen!

Bei der Gründung ihrer Geschäfte gehen die Inhaber mancher Großbazare ebenso kühn als zielbewußt vor. Ein Hamburger Spekulant dieser Art soll bei Eröffnung seines Geschäftes erklärt haben, für die Reklame ohne Rücksicht auf die Kosten

*) Nach dem gerichtlichen Erkenntnis wurde u. a. festgestellt, daß das geschäftliche Verhalten des Privatklägers Michelsohn sogar zum Teil an den Thatbestand des Betrugs grenzt, wenn ihn nicht erfüllt, ferner, daß manche Artikel so geringwertig waren,

bis zu einer Million Mark aufzuwenden, um sein Geschäft einzuführen. Zu diesem Zwecke verkaufte er Bettstellen, Matratzen, Federbetten, Wäscheartikel, im ganzen unverhältnismäßig viele Waren, als Lockartikel unter dem Preise.

In ihrer Praxis machen die Bazare und dgl. immer neue erstaunliche Fortschritte, von denen Freisinn und Sozialdemokratie vielleicht auch behaupten, daß sie als unabwendliche Kulturfortschritte angesehen werden müssen.

So kündigte im Oktober 1898 ein Berliner Bazar an: „180 Ctr. Leinenwaren nach Gewicht. Tischtücher, Servietten, Handtücher, Theedecken werden zugewogen das Pfund zu 1,35 M. verkauft."

---

wie sie von gediegenen Geschäften überhaupt nicht geführt werden, sodann daß die Käufer durch die Art der Annonzierung über Qualität und Quantität der Ware vielfach getäuscht wurden, so, wenn eine Lage Terno-Wolle angekündigt wurde, unter welcher Bezeichnung allgemein ein Gewicht von 20 Gramm verstanden wird, während Privatkläger nur 9 Gramm verabreichte, vor allem aber, daß derselbe einzelne Artikel mit einem ganz übermäßigen Nutzen verkaufte. So gab der Sachverständige Weiß beispielsweise an, daß der Privatkläger das Dutzend wollene Socken, dessen Ankauf 5 Mk. 90 Pfg. beträgt, zu 9 Mk. 60 Pfg. ausbot, bezw. an gewöhnlichen Tagen das Paar zu 80 Pfg., an Ausnahmetagen zu 72 Pfg.; da die Socken nur ein Gewicht von 80 Gramm gegenüber 120 Gramm in reellen Geschäften haben, so belaufe sich der Gewinn des Klägers auf 45 Pfg., welcher als ein ganz enormer zu bezeichnen sei.

Ein anderer Bazar stieg noch um eine Stufe höher und empfahl Musikalien nach Gewicht. Man wird also künftighin nicht mehr Lieder von Mozart oder Sonaten von Beethoven fordern, sondern etwa ¼ kg Lieder und ¼ kg Sonaten zwei- und vierhändig gemischt. Das ist die Zukunftsmusik der Großbazare.

In einigen Großbazaren findet man auch massenhaft die Romane von Zola ausliegen zu einem ganz besonders billigen Preise, zu 38 Pf. der Band. Auch einige solcher Bazare zu Freiburg im Breisgau hatten diese Romane in Massen ausgeboten. Dort schritt aber die Polizei ein, belegte die Bücher mit Beschlag, und die Freiburger Strafkammer erkannte auf Unbrauchbarmachung mit Rücksicht darauf, daß diese Romane namentlich für die Jugend anstößig, verderblich und geradezu gefährlich sind. In Berlin hat man sich zu gleichem Vorgehen nicht entschließen können.

Der Lockartikelkniff ist als eine Abart des unlauteren Wettbewerbs zu betrachten. Die Firma Schmoller und Comp. in Mannheim hatte im Frühjahr 1897 gewöhnlichen Kattun als „Satin Augusta" ausgestellt. Sie wurde damals auf Grund des Gesetzes verurteilt, diese Anzeige zu unterlassen bei entsprechender Strafe im Falle der Zuwiderhandlung. Um die Kundschaft darüber hinwegzutäuschen, hatte sie dann wirklichen Satin Augusta ins Schaufenster gelegt zu 33 Pf. das Meter bei einem

Selbstkostenpreis von 38 Pf. Aber nur auf ganz kurze Zeit galt dieser Preis. Wer später Satin Augusta kaufen wollte, mußte 49 Pf. bezahlen, also mehr als in anderen Geschäften. Beiläufig war dieselbe Firma im Frühjahr 1898 von einem Mitglied der Vereinigung deutscher Fahrradhändler belangt worden und schloß dann einen Vergleich ab, worin sie sich unter Übernahme sämtlicher Gerichtskosten in Höhe von über 500 Mk. verpflichtete, fortan bei dem Fahrradverkauf jede unlautere Reklame zu unterlassen, besonders aber bei Ankündigungen der billigen amerikanischen Räder nicht mehr zu behaupten, daß diese Räder „stabil", „neuester Konstruktion" und „daher leichtlaufend" seien, und daß „sie allein diese Preise gewähren" könne. Diese Behauptungen hatten nicht der Wahrheit entsprochen. Außerdem mußte die Firma zwei Räder zu vollem Verkaufspreise zurückkaufen, die von der Vereinigung für die Beweisführung angekauft worden waren.

In gewissen Großbazaren und Zweiggeschäften sind viele Waren vielleicht um 10 bis 20 Proz. billiger, sie sind aber zumeist um 20 bis 40 Proz. schlechter. Der Schaden des Käufers läßt sich sonach auch ziffernmäßig berechnen. Der Lockartikelkniff wie überhaupt der unlautere Wettbewerb ist besonders ergiebig bei Waren, die nicht leicht geprüft werden können, wie z. B. bei emaillierten Erzeugnissen. Hier ist der unlautere Wettbewerb

so erfolgreich gewesen, daß sich solide Firmen bedenklich in den Hintergrund gedrängt sahen und außerdem die Käufer empfindlich geschädigt wurden.

Vielfach suchen die Großbazare und Massenzweiggeschäfte das Gesetz zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs zu umgehen. Bezeichnend dafür ist eine Bekanntmachung des Hamburger Engroslagers A. Jandorf u. Co. in Berlin, das nach dem Inkrafttreten des Gesetzes in seinen Geschäftsräumen folgendes Plakat aushängte:

„Die geehrten Käuferinnen werden ergebenst darauf aufmerksam gemacht, daß unsere Angestellten kein Recht haben, über die Dauerhaftigkeit, Entstehung, Herstellungsart, Qualität der Waren bindende Erklärungen abzugeben. Im Fall solche Auskünfte erwünscht sind, bitten wir freundlichst, uns persönlich in Anspruch zu nehmen oder sich persönlich an Herrn Karl Jandorf zu wenden."

Bei derartigen Vorbehalten können die Angestellten unwahre und irreführende Angaben jeder Art machen und die Käufer übervorteilen, ohne daß eine Bestrafung zu befürchten ist. Denn sie will der Gesetzgeber nicht treffen, der Geschäftsinhaber entzieht sich aber der Verantwortlichkeit.

Sonstiger unlauterer Wettbewerb.

In manchen Großbazaren und Massenzweiggeschäften wird häufig auch ein anderer Kniff angewendet, indem man Ausnahmspreise ankündigt, giltig nur für bestimmte Waren oder für bestimmte Tage, ja in neuester Zeit sogar nur für bestimmte Stunden. Dieser Trick stammt vermutlich aus Nordamerika. Zuerst wurde er Mitte der neunziger Jahre von Berliner Mäntelkonfektionsgeschäften angewendet. Durch Ankündigung von Ausnahmetagen will man glauben machen, daß die Käufer besondere Vorteile bei der Preisstellung gegen frühere oder spätere Zeiten haben, was sich aber in den meisten Fällen nicht zutreffend erwiesen hat. Von verschiedenen geschäftlichen Vereinigungen ist gegenüber den Firmen Tietz in München, Wertheim in Berlin, Oppenheimer in Osnabrück u. a. festgestellt worden, daß die Ausnahmepreise in Wirklichkeit keine Ausnahmepreise waren. Man wird in allen Berliner kleinen Geschäften — so schrieb sogar ein Organ, das sonst die Interessen der Großbazare sehr wohlwollend behandelt — ebenso billig, vielleicht einzelne Artikel noch billiger kaufen können.

In Berlin hat man manchen Großbazaren noch einen anderen ganz besonders häßlichen Kniff nachgesagt. Zeitweilig liest man in den Anzeigen der Blätter, daß 20, 30, 40 oder 50 Verkäufer und Verkäuferinnen aller Branchen da und da verlangt werden. Es ist wiederholt vorgekommen, daß diejenigen, die sich daraufhin meldeten, zur Antwort erhielten, alles sei bereits besetzt, oder daß man ihnen sagte, die Anzeige sei nur versehentlich erschienen. Die betreffenden Geschäftsleute wollen durch solche Anzeigen glauben machen, daß Verkehr und Absatz bei ihnen in gewaltigem Aufschwunge sind. Dagegen wäre vielleicht auf Grund des Gesetzes zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbes einzuschreiten, doch hat sich vorerst noch kein Kläger gefunden. Wie denn infolge der umständlichen Bestimmungen dieses Gesetzes und besonders des ablehnenden Verhaltens der Staatsanwaltschaften nur verschwindend wenig Fälle unlauteren Wettbewerbs zu gerichtlichen Aburteilungen kommen.

Abgesehen von manchen Mängeln des Gesetzes zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbes empfiehlt sich seine Verschärfung in verschiedenen Punkten gerade auch mit Rücksicht auf die Praktiken der Großbazare und Massenzweiggeschäfte. Vor allem ist die einfache Verurteilung auf Unterlassung unrichtiger Angaben, wie sie in § 1 des Gesetzes vorgesehen, nicht genügend, es sollte in solchen

Fällen auch auf Geldstrafe erkannt werden müssen. Dringend notwendig sind außerdem besondere Bestimmungen gegen die Schein- und Schwindelausverkäufe, denen auf Grund der bestehenden Bestimmungen leider nicht beizukommen ist. Endlich wird es nicht zu umgehen sein, die Staatsanwaltschaften anzuweisen, sich minder ablehnend als bisher gegen Anzeigen auf Grund des Gesetzes zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbes zu verhalten und nötigenfalls auch selbständig vorzugehen, da in der Regel ein öffentliches Interesse zur Genüge vorhanden ist.*)

Ein unzweifelhafter Sachverständiger, Kommerzienrat Lissauer in Berlin, selbst Mitgründer des verkrachten Kaiserbazares in Berlin, äußerte in einer Rede vor dem Bunde der Handel- und Gewerbetreibenden: die Geschäftspraktiken der Warenhäuser entfernten sich weit von den Grundsätzen des loyalen, anständigen Kaufmannsstandes.

All' das führt zu bedenklichen Rückwirkungen auf das ganze Geschäftsleben, zur Verallgemeinerung zweifelhafter Praktiken. Ein jeder will bestehen. Man sieht den Erfolg, wie ihn die Großbazare durch allerlei Kniffe erzielen, und der Einzelne erliegt schließlich der Versuchung.

---

*) Näheres über den unlauteren Wettbewerb und seine Bekämpfung ist in meiner Schrift: „Hinter den Kulissen des modernen Geschäfts" (Berlin 1897) zu finden.

Nicht strenge Rechtschaffenheit und nicht besondere Intelligenz haben das Gedeihen der Großbazare bewirkt, sondern sie sind wesentlich emporgekommen durch Geschäftspraktiken, wie sie früher im kaufmännischen Leben unerhört waren.

Selbst wenn eine Verschärfung des Gesetzes zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs durchgesetzt werden sollte, so ist es doch voraussichtlich niemals möglich, die verfeinerten und raffinierteren Kniffe zu fassen, zu denen die findigen Unternehmer, die beständig kapitalskräftiger geworden sind, greifen, um sich einen fortgesetzten Massenzulauf zu sichern. Vielleicht kommt man über kurz oder lang auf den Vorschlag zurück, den ich in meiner Schrift „Hinter den Kulissen des modernen Geschäfts" gemacht habe, auf die Schaffung besonderer Ausschüsse für Städte oder Bezirke unter juristischem Vorsitz mit der besonderen Aufgabe, alle Verletzungen von Ordnung, Anstand und Sitte im geschäftlichen Leben, wo die gesetzlichen Bestimmungen nicht ausreichen, aus eigener Befugnis zu ahnden, und zwar durch Ordnungsstrafen von 3 bis 3000 M. Wenn dann in einem Großbazare oder dergl. ein Kniff versucht wird, der gegen Ordnung, Anstand und Sitte verstößt, so erfolgt die sofortige Untersuchung des Falles und die Erteilung eines angemessenen Strafmandates, in welcher Form schon jetzt mehr als die Hälfte aller Strafurteile ergeht. Nur durch

die Schaffung solcher Ausschüsse, die aus Vertrauensmännern des Erwerbslebens zusammenzusetzen und durch Handelskammern, Innungen und sonstige Einrichtungen zu wählen wären, würde es möglich sein, rasch und wirkungsvoll neuen Vorstößen des unlauteren Wettbewerbs vorzubeugen, der bisher noch immer Erfolg gehabt hat, weil die Gesetzgebung viel zu schwerfällig war, um von Fall zu Fall folgen und strafen zu können.

Die Aufklärung.

Mit Bezug auf die Lockartikelpraxis der Großbazare und Massenzweiggeschäfte äußerte der Vorsitzende des Detaillistenverbandes für Rheinland und Westfalen, Herr Wahl-Barmen: „Das ist der unlautere Wettbewerb in allerhöchster Potenz.“ Diese Stimme erscheint insofern gewichtig, als Herr Wahl im übrigen liberale Anschauungen bekundete und von der Aufklärung des Publikums so ziemlich alles hoffte. Und doch hatte sich aus dem angeführten Karlsruher Fall nur zu deutlich ergeben, wie wenig wirksam die Aufklärungsarbeit ist. Vielleicht noch niemals ist von einer so kompetenten Stelle wie von dem betreffenden Karlsruher Gerichtshof ein bekannter Großbazar als Ramsch- und Schleuderbazar öffentlich gekennzeichnet

worden, und dennoch sind die Käufermassen diesem Ramschbazar treu geblieben, ja sie haben sich so vermehrt, daß der Inhaber eine sehr erhebliche Vergrößerung seines Geschäftes vornehmen konnte, um den zunehmenden Andrang zu bewältigen!

Mit der Aufklärung hat man bisher verzweifelt wenig Erfolg gehabt. Ist ein Regiment aufgeklärt, dann rücken zwei Regimenter Unaufgeklärter aufs neue vor. Darauf rechnet der Großbazar wie der ganze moderne Geschäftsschwindel. Und die Aufklärung muß erfolglos bleiben, so lange das Hauptorgan der Aufklärung für die Massen, so lange die verbreitete Tagespresse, namentlich die Anzeigenpresse, ihre Mitwirkung versagt.

Nur wenige Blätter haben den Mut, sich gegen die Ramsch- und Schleuderbazare zu wenden, weniger aus grundsätzlichen Gründen, als weil sie ihre besten Anzeigekunden nicht zurückstoßen wollen. Viele dieser Blätter verdanken den Bazaren die höchsten Einnahmen. Zeitweilig liest man vorn im redaktionellen Teil pflichtmäßige Warnungen in kleiner Schrift. Aber diese Warnungen werden übertönt von den seitenlangen Anzeigen der Großbazare, wie sie fast täglich zu lesen sind. Ueberdies sind die freisinnigen und demokratischen wie insbesondere die sozialdemokratischen Blätter grundsätzlich Freunde, wenn nicht Vertreter der Großbazare, in denen sie aus verschiedenen Gründen Förderer ihrer Interessen zu erblicken glauben.

Bezeichnend war die Haltung der Berliner Presse bei der Eröffnung eines großen Bazares Ende 1897. Fast ausnahmslos brachten die Zeitungen ausführliche Schilderungen von der Größe und Herrlichkeit des neuen Kaufpalastes, das Publikum wurde förmlich künstlich in einen Kaufrausch hineinversetzt. Der Nimbus war da, gerade das, was der betreffende Großinteressent haben wollte.

Mit Eifer wird von den Interessenten und Verteidigern der Großbazare und Massenzweiggeschäfte die Meinung verbreitet, als ob man in diesen Geschäften besser und billiger als anderwärts kaufe, und zwar nicht nur Lockartikel, sondern durchweg alle Waren. Diese Meinung ist jedoch unrichtig, was sich leicht nachweisen läßt.

Gewiß, in großen Mengen kauft man vorteilhafter ein, bei großen Umsätzen kann man billiger verkaufen. Darin liegt ein Vorsprung der Großbazare, aber das ist ihr einziger Vorsprung. Und dieser Vorsprung wird ausgeglichen durch die Geschäftsunkosten der Großbazare, die verhältnismäßig sehr hoch, unter allen Umständen viel höher sind als in anderen Geschäften.

Wer mit den Verhältnissen einigermaßen bewandert ist, wird wissen, daß die Großbazare und Massenzweiggeschäfte weitaus die höchsten Mieten zahlen; sie können nur dort gedeihen, wo der Verkehr am lebhaftesten, wo die Mieten am teuersten

sind. Haben sie doch nicht selten altansässige Geschäfte durch Angebote erheblich höherer Mieten aus ihren Verkaufsräumen verdrängt.

Zu diesen hohen Mietspreisen kommen die Kosten der allgemeinen Verwaltung, der ganzen Einrichtung, der Unterhaltung, Beleuchtung und vor Allem der Reklame. Zu den Geschäftskosten der Großbazare und Massenzweiggeschäfte gehören auch die Verluste, die beim Verkauf von Lockartikeln unter dem Selbstkostenpreise oder zum Selbstkostenpreise eintreten. Alle diese Kosten sind erheblich höher als bei den altansässigen, soliden Geschäften, auch bei den großen.

Genug, in den Großbazaren und Massenzweiggeschäften dürften mindestens nicht geringere Preisaufschläge üblich sein als in anderen Geschäften, ausgenommen natürlich für die Lockartikel, die unter dem Preise verkauft werden. Durchschnittlich kauft man in den Großbazaren und Massenzweiggeschäften nicht billiger als anderwärts, und thatsächlich können diese Geschäfte wegen ihrer höheren Unkosten nicht billiger als andere verkaufen.

Nur scheinbar ist die behauptete Konkurrenzüberlegenheit der Großbazare und Massenzweiggeschäfte. Im wesentlichen beruht sie auf den angedeuteten Praktiken in Gestalt von Lockartikeln und marktschreierischer Reklame, auf dem Angebot minderwertiger Ware.

Ferner wird behauptet, daß in den Groß-

bazaren eine größere Auswahl zu finden ist. Auch diese Behauptung läßt sich nicht ohne weiteres als eine zutreffende hinnehmen. In den Großbazaren herrscht vielfach keine planmäßige Anordnung der Waren. Maßgebend für den Unternehmer ist allein das Bestreben, zum Kauf zu reizen, und deshalb beliebt man vielfach ein künstliches Durcheinander der Anordnung, damit die Besucher hin und her laufen müssen, viel sehen und möglichst viel kaufen.

Auch die Zeitersparnis, die man in den Großbazaren angeblich machen soll, beruht auf Einbildung. Man glaubt Zeit zu sparen, weil man glaubt, alles kaufen zu können. In Wirklichkeit ist die Orientierung eine umständliche und ermüdet verläßt man derartige Großbazare. Aufgehalten wird man auch durch das Zahlsystem, das an sich notwendig sein mag, aber doch sehr umständlich und zeitraubend, ja zuweilen geradezu erniedrigend für den Käufer ist.

Nebenbei bemerkt, klagt man vielfach auch über die unfreundliche, nachlässige und unwirsche Bedienung in manchen Großbazaren. Das Publikum soll da von den Verkäuferinnen manchmal sehr kurz abgefertigt werden, und wer eine größere Auswahl zu haben wünscht, muß oft mit dem Bescheide vorlieb nehmen, daß etwas anderes nicht vorhanden sei. Wenn es wirklich wahr ist, daß selbst vornehme und hochgestellte Leute sich nicht

scheuen, in solchen Großbazaren ihre Einkäufe zu machen, und wenn diese Herrschaften dann noch klagen, daß sie in den Großbazaren kurz angebunden behandelt werden, dann wird man sagen müssen, daß sie solche Behandlung verdienen.

Zuletzt noch eins. Gelegenheit macht nicht nur Käufer, sondern auch Diebe. Diese Großbazare und Massenzweiggeschäfte mit ihren verlockend ausgelegten Warenmassen, sie verleiten nicht nur zum Kaufen, sondern auch zum Stehlen, sie haben manche eitle und putzsüchtige Frau zur Diebin gemacht. In der Tagespresse kann man gelegentlich lesen, daß Diebstähle in solchen Geschäften sehr häufig vorkommen. Manche der Großbazare und Massenzweiggeschäfte haben einen eigenen Polizeidienst eingerichtet und private Geheimpolizisten angestellt, namentlich auch weibliche, die unter verschiedenen Verkleidungen das Geschäft durchstreifen, die Käufer beobachten und gegebenen Falls abfassen. Diese Personen sollen in manchen Geschäften sogar Prämien für jeden Fang bekommen. Nach Angabe Berliner Blätter wären 1898 in den verschiedenen Warenhäusern Berlins nahezu 100 Ladendiebe abgefaßt worden, in einem Großbazar der Leipziger Straße im Dezember 1898 allein 22! Es ist auffallend, daß zur Kenntnis der Gerichte verhältnismäßig nur wenige Fälle gelangen. Vielleicht macht man gelegentlich auch mit der Kleptomanie Ausgleichsgeschäfte.

Ein Berliner Großbazar.

Einen Gipfelpunkt der modernen geschäftlichen Entwickelung mit der Tendenz, den Handel möglichst mit allen Waren in einem einzigen Geschäft zu vereinigen, erreichte ein Großbazar, der Ende 1897 in Berlin unter gewaltiger Reklame eröffnet wurde. Sein Bau soll 7 Millionen Mark gekostet haben, das Warenlager nicht gerechnet. Ein Berliner Blatt, das sonst Börseninteressen vertritt und sein semitisches Wesen nie verleugnet, der „Berliner Börsen-Courier", erlaubte sich damals, von dieser „Riesenblendlaterne", wie man den neuen Großbazar genannt hat, zu schreiben, sie sei „der Ausdruck gewisser Strömungen der modernen Kultur, wie eine gotische Kirche der Ausdruck mittelalterlichen Lebens". Taktvoll war dieser Vergleich sicherlich nicht, und wenn er im übrigen zutreffend wäre, so müßte man sagen, daß die moderne Kultur am Ausgange des 19. Jahrhunderts tief gesunken ist.

Der neue Großbazar stellt sich von außen dar als ein großes Reklameschauhaus, von innen als eine Art Markthalle mit zahlreichen Verkaufsständen. In fünf Stockwerken waren nach dem Verzeichnis des Unternehmers 78 Warengruppen zum Verkauf

gestellt, u. a. Manufakturwaren, Bücher, Cigarren, Konserven, Fahrräder, Gas- und elektrische Artikel, Musikalien, Pfefferkuchen, Uhren, Wein, Schnaps u. s. w.

Für eine junge Dame, so hieß es, könne man dort die ganze Ausstattung kaufen. Nur den dazu gehörigen Mann müsse man sich anderweitig beschaffen. Mit der Zeit könnte ja auch diesem Mangel abgeholfen werden. Gelegenheit zu Stelldicheins bietet dieser Großbazar in seinen Restaurationsräumen, denn die zuständige Behörde hat ihm auch eine Schankkonzession verliehen. Mit Fug und Recht verlangte Mitte Februar 1899 der Deutsche Gastwirteverband, daß Schankstätten in Warenhäusern für die Käufer nicht zulässig sein und nur Kantinen für die Angestellten gestattet sein sollten.

Thatsächlich findet man dort nur Waren für die große Masse, für den Durchschnittsmenschen oder auch Gelegenheitswaren, die der Unternehmer zu besonders billigen Preisen zusammengerafft hat. Wer eine bestimmte Ware will, wie sie seinem Geschmack zusagt, der wird, abgesehen von gewissen Artikeln, finden, daß das volle Warenhaus für ihn so gut wie leer ist.

Das ergiebt sich augenfällig bei einer Betrachtung des Lagers an Büchern und Musikalien. Bestimmte Bücher sind mit ganz wenigen Ausnahmen nicht zu haben, nur Massenartikel, gedruckt auf Bestellung des Unternehmers unmittelbar oder

unter Vorschiebung von Firmen, die er selbst begründet hat. Nicht litterarische Erzeugnisse sind da zu verkaufen, sondern Bazarfabrikate. Haben doch die organisierten Buchhändler durch ihr Organ, den Börsenverein deutscher Buchhändler, beschlossen, diesem Großbazar die Benutzung ihrer Verkehrseinrichtungen zu versagen, wie er denn auch sonst abfällige Urteile über seine Reklamen, u. a. wegen der Ankündigung von „Ausnahmepreisen" an gewissen Tagen, hervorrief. Nach angestellten Ermittelungen waren derartige Ankündigungen in vielen Fällen nicht zutreffend; die betreffenden Ausnahmepreise galten auch an anderen Tagen, es waren allgemein übliche Preise, nicht niedriger als in anderen Geschäften.

Der Unternehmer dieses Großbazares besitzt noch zwei andere Geschäfte in Berlin, die in Bezug auf die Qualität der Waren auf einer sehr niedrigen Stufe stehen. Es sind Bazare im ungünstigen Sinne des Wortes. Durch sie war in der kurzen Zeit von zwölf Jahren der Unternehmer reich geworden. Jetzt steht in der Mitte des neuen Bazares ein Standbild, aber nicht, wie man annehmen sollte, eine Verpersönlichung der Praktiken, wie sie in gewissen Bazaren betrieben werden, sondern eine Verpersönlichung der Arbeit, der erzeugenden Arbeit, ein Schmuck, der nicht das Schaffen, wohl aber die Kühnheit gewisser Unternehmer kennzeichnet.

Bei der Eröffnung des neuen Hauses sagte man: „Da werden wieder mindestens 5000 Existenzen ruiniert."

Nach der Denkschrift des Bundes der Handel- und Gewerbetreibenden zu Berlin wurde der Geschäftsumsatz eines „neueren Berliner Großbazars" 1897 auf 24 und 1898 auf 30 Mill. M. geschätzt. Die Firma Gerson in Berlin hatte als Aktiengesellschaft einen Jahresumsatz von 10 bis 11 Mill. M., das „Warenhaus für deutsche Beamte" 6 Mill. M.

Merkwürdigerweise wurden allerlei auffallende Reklamen für den fraglichen Großbazar gemacht, u. a. sogar bei einer Wohlthätigkeitsvorstellung im Neuen Königlichen Opernhause zu Berlin Ende 1898 zu Gunsten der Kaiser Wilhelmstiftung für deutsche Invaliden. Hauptmitwirkende waren die Sterne einiger Singspielhallen und aufgeführt wurde ein Tanzpotpourri, wobei die Bühne das Innere des Großbazares zeigte, dessen Firma zu nennen man nicht verschmähte. Auch die Große Berliner Pferdebahngesellschaft hatte zu Gunsten dieses Warenhauses eine Haltestelle umgetauft und die Schaffner angewiesen, den Namen der Firma bei dieser Haltestelle auszurufen. Erst infolge vielfacher Beschwerden stand man davon ab, aber die Schaffner riefen noch eine Zeit lang mindestens die betreffende Straßennummer, bis die Haltestelle infolge einer neuen Einteilung aufgehoben wurde.

Ende März 1899 kündigte ein anderer Berliner Großbazar, A. Jandorf & Co. Hamburger Engros-Lager, an: „Jeder Käufer erhält gratis. Bei einem Gesamt-Einkauf in unseren Geschäftshäusern am Sonntag, den 26. März, liefern wir gratis: von 5 Mk. 1/4 Dtzd., 10 Mk. 1/2 Dtzd., 15 Mk. 3/4 Dtzd., 20 Mk. an 1/1 Dtzd. Visitphotographieen. Von 12 bis 6 Uhr Promenaden-Konzert."

Was wird die Zukunft noch an ähnlichen Kulturfortschritten bringen? Am weitesten voran ist man in Nordamerika. Ein Großbazar John Wanamaker in New-York, kündigte Anfang Januar 1899 an: „Als besondere Anziehungskraft gilt noch die außergewöhnliche Orientalische Ausstattung im Erdgeschoß. Da ist ein wirklicher Bazar. Syrische Musik, — Orchester- und Vokal-Musik, — Stickereien von Damaskus, ein japanischer Maler, der türkische Pantoffelmacher, der syrische Filigran-Arbeiter, der Herr Chinese und die Frau Chinesin, der Japanese, — die letzteren sind Verkäufer — lauter lebenswahre, lebendige Vertreter ihrer Völker. Bei Wanamaker ist's gut sein, für Unterhaltung ist gesorgt."

Massenzweiggeschäfte.

Unter der schrankenlosen Konkurrenzfreiheit, wie sie bis zum Erlaß des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb in Deutschland herrschte, sind auch die Massenzweiggeschäfte namentlich im Manu-

fakturwaarenhandel entstanden. In vielen Fällen haben sich diese Zweiggeschäfte sogar zu kleineren und mittleren Großbazaren entwickelt.

Gegründet werden diese Zweiggeschäfte unter verschiedenen Formen, entweder als einfache Verkaufsstellen des Hauptgeschäftes oder aber vom Hauptgeschäft nur eingerichtet und getragen auf Grund eines Gesellschaftsvertrages mit einem Inhaber, der nach außen hin als Eigentümer gilt.

In weiterem Sinne gehören noch zu den Zweiggeschäften solche, die eine gemeinsame Einkaufsstelle haben. Diese Geschäfte geben sich gerne den Anschein, als ob sie Mitglieder eines sehr großen Unternehmens wären, billiger einkaufen und billiger verkaufen könnten.

Die Gründung von Zweiggeschäften hat bedenklich zugenommen und wird von manchen Unternehmern im großen Stil betrieben.

Trotz des starken Bevölkerungszuwachses hat die Zahl der selbständigen Zigarrenhändler in Berlin seit dem Jahre 1893 stetig abgenommen. Im Jahre 1875 besaßen 42 Händler Zweiggeschäfte, insgesamt 77, im Jahre 1898 nur 15 Händler, aber insgesamt 359 Zweiggeschäfte, darunter ein Händler 82, ein anderer 62 Läden. In Berlin hat ein Restaurateur unter seinem Namen nicht weniger als 27 Gastwirtschaften eingerichtet. Von der Berliner Gastwirte-Innung wurde mit Recht, aber ohne Erfolg, Einspruch gegen die Erteilung von Massen-

konzessionen an einen Unternehmer erhoben. Außerdem hat eine deutsch-amerikanische Schuhfabrik 6 Verkaufsstellen in Berlin.

Noch viele andere Firmen ließen sich aufführen, die Zweiggeschäfte gegründet haben. Erwähnt seien nur noch die Abzahlungsgeschäfte der Firma Ittmann „Deutschlands größtes Waren- und Möbelkredithaus". Diese Firma hat allmählich 20 Zweiggeschäfte einrichten können und scheint gute Geschäfte zu machen, obwohl sie Gegenstand der Aufmerksamkeit des Landesschutzvereins gegen wucherische Ausbeutung des Volkes in Karlsruhe ist. Nebenbei bemerkt erhält daselbst jeder Käufer, der für 20 M. kauft, 6 Photographien von sich unentgeltlich. Wie es scheint, hat das Gesetz zur Beseitigung des Abzahlungsunwesens keine Wirkung gehabt.

Am häufigsten wurden Zweiggeschäfte im sog. Manufakturhandel begründet. Einige Unternehmer sind geradezu als gewerbsmäßige Zweiggeschäftsgründer zu bezeichnen.

Nahezu in allen deutschen Städten, selbst in den kleineren, sind die altansässigen Geschäfte durch diese Gründungen auf das empfindlichste zurückgedrängt. Genannt seien die Firmen Wronker, Grand, Lissauer und Bernhard mit je 11 Zweiggeschäften, Alsberg mit 33, Schmoller und Knopf mit 49 meist in Südwest-Deutschland, Schneider mit 42 Verkaufshäusern und endlich die Firmen-

gruppe Tietz mit 37 zum Teil sehr großen Geschäften u. a. in Stralsund, Köln (in dieser Stadt finden sich allein 4 Tietz'sche Zweiggeschäfte mit 1200 Angestellten), Elberfeld und München. Die Hauptunternehmer haben dabei ungeheuerlichen Gewinn gemacht.

Nicht eigentlich Zweiggeschäfte, wiewohl sie dafür gelten möchten, sind solche, die eine gemeinsame Einkaufsstelle haben, wie die sog. Hamburger Engroslager. Diese größte Verbandelung ihrer Art steht unter Leitung der Firma M. J. Emden Söhne in Hamburg, die für etwa 200 Geschäfte einkauft. Diese Geschäfte führen zum Teil als Nebenfirma die Bezeichnung „Hamburger Engroslager", um sich, wie schon gesagt, den Anschein besonderer Billigkeit zu geben. Wiederholt ist diese Firmenführung beanstandet worden. Auf Grund sachverständiger Gutachten, wonach „das sogenannte Hamburger Engroslager in Hamm lediglich ein gutgehendes Detailgeschäft sei, in dem zu den im allgemeinen üblichen Kleinverkaufspreisen verkauft wird", erkannte das Oberlandesgericht zu Hamm am 10. Februar 1899 gegen den Inhaber Jul. Aronstein, daß in der Bezeichnung „Hamburger Engroslager" eine auf Täuschung des Publikums abzielende unwahre Angabe von Seiten des Beklagten Aronstein liege, weil dort nicht zu Engrospreisen verkauft werde, und bestätigte das Urteil der Dortmunder Kammer für Handelssachen auf Untersagung.

Bei der Gründung von Massenzweiggeschäften geht es namentlich im Manufakturwarenhandel nicht immer offen und reell zu. In neuerer Zeit werden sie von den treibenden Großspekulanten nur eingerichtet und von nominellen Geschäftsinhabern geführt. Dabei kann sich der eigentliche Unternehmer am leichtesten aller persönlichen Verpflichtungen entziehen. Das Abhängigkeitsverhältnis des nominellen Inhabers von dem Hauptgeschäfte wird möglichst drückend gestaltet. Persönlich haftender Gesellschafter ist zumeist der nominelle Inhaber. „Der Begründer heimst in Form hoher Umsatzprovisionen große Gewinne ein" — so war einmal in einem Fachblatt, „Der Konfektionär", zu lesen — „gleichviel ob das Geschäft gedeiht oder nicht, er ist also nicht etwa am Gewinn und Verlust beteiligt, sondern kommt mit seinem Kapital heraus, wenn das Geschäft nur einigermaßen geht. Wie die Kreditverhältnisse leider sind, wird es dem Geschäft nicht schwer, sich einige Zeit über Wasser zu halten. Der Unternehmer ist heraus, und die Lieferanten liegen drin. Oft sind die Massenzweiggeschäftsgründungen nur der Deckmantel eigener Schwäche." Man sucht das angewachsene Lager dadurch zu verwerten, daß man Zweiggeschäfte errichtet. Bei dem schließlichen Zusammenbruch sagt man dann: „Wir haben soviel Geld an unseren Zweiggeschäften verloren", um intelligent und nicht etwa gewissenlos zu erscheinen.

Einiges Licht in diese Verhältnisse gewährte der Zusammenbruch der Firma Max Simon in Berlin im Frühjahr 1897. Diese Firma hatte 760 Gläubiger mit 1,6 Mill. M. Passiven aufzuweisen. In der Masse lagen etwa 10 Proz. Von den beiden Teilhabern waren für ihren Bedarf in den letzten Jahren aus der Geschäftskasse über 30 000 M. jährlich entnommen worden.

Diese Firma hatte in Deutschland nicht weniger als 65 Zweiggeschäfte gegründet.

Schon im Jahre 1894 stand die Firma vor dem Zusammenbruch. Damals verkaufte sie einige Zweiggeschäfte und gründete dann im Oktober 1896 zu Berlin einen Großbazar in einem Raum, wo früher ein anderes Geschäft dieser Art gehalten worden war. Das betreffende Haus gehörte der Dresdener Bank. Diese große Bank ließ das Haus neu herrichten, elektrisches Licht einführen und vermietete die Geschäftsräume der Firma Simon um einen Jahrespreis von 31 500 M. Die Dresdener Bank war aber besonders wohlwollend zu dem Spekulanten, der vor dem Bankrott stand, und überließ ihm die Räume für das erste Vierteljahr unentgeltlich und begnügte sich im zweiten Vierteljahr mit der Zahlung von 3500 M. Dann machte Simon Bankrott, erwies sich also wenig dankbar für die Unterstützung, die ihm ein hervorragendes Glied der Hochfinanz hatte angedeihen lassen.

In wieweit die Berliner Hochfinanz sonst an

den Gründungen von Großbazaren und Massenzweiggeschäften beteiligt ist und solche unterstützt, hat sich bisher der Oeffentlichkeit entzogen.

Mit den nominellen Inhabern ihrer Zweiggeschäfte hatte die Firma Simon einen Kommanditgesellschaftsvertrag geschlossen. Persönlich haftender Gesellschafter war der nominelle Inhaber des Zweiggeschäftes X. mit einer Einlage von 4000 M., zur Hälfte einzuzahlen, während Simon eine Einlage von 14 000 M. in Gestalt von Warenlieferungen einbrachte. X. kann im ersten Geschäftsjahre 200 M. monatlich aus der Geschäftskasse für seinen Privatbedarf erheben (nach anderen Verträgen darf der nominelle Inhaber nur 150 M. monatlich für sich behalten). Alle Einnahmen sind monatlich mindestens viermal an Simon bar einzusenden. Simon räumt der Kommanditgesellschaft einen Warenkredit bis zu 18 000 M. ein und verpflichtet sich, dafür ein völlig assortiertes Lager zu liefern zum Großpreise, doch mit einem Aufschlage von 10 Proz., wogegen sich X. verpflichtet, seinen ganzen Bedarf nur von der Firma Simon oder durch deren Vermittlung zu beziehen bei einer Vertragsstrafe von 20 000 M. Simon behält sich an sämtlichen Waren bis zu völliger Bezahlung das Eigentumsrecht vor.

Das große Unternehmen brach zusammen, angeblich, weil den Zweiggeschäften gestattet war, auch unmittelbar von anderen Firmen auf Rechnung der Firma Simon zu beziehen.

Man gründet solche Massenzweiggeschäfte aus Spekulation ohne Rücksicht auf das Bedürfnis. Zu nominellen Inhabern nimmt man frühere Angestellte, meist ohne Kapital, oder Leute, die man auf Zeitungsanzeigen hin gefunden hat. In Wirklichkeit sind die nominellen Inhaber solcher Zweiggeschäfte nur Kommis des betreffenden Großspekulanten mit großer Verantwortung und kleiner Bezahlung.

Zuweilen haben gewisse Unternehmer sogar versucht, nach galizischem Brauche auch Frauen zu liefern, wenn ein geeigneter junger Mann zur Uebernahme eines solchen Zweiggeschäftes vorhanden war. So wurde einmal nachstehendes Schreiben bekannt, und zwar durch den Adressaten, der dadurch unangenehm berührt war:

„Osnabrück, den 18. Januar 1898. An Herrn Mendel, Gronau. Ich beabsichtige an einem ähnlichen Platz wie Gronau ein gleiches Geschäft, wie es dort ist, zu eröffnen und frage an, ob Sie geneigt sind, dieses Geschäft zu übernehmen, ein ansehnliches tüchtiges junges Mädchen mit einer Mitgift von 7000 M. kann ich Ihnen dann gleichfalls dabei mitliefern. Geben Sie mir sofort Nachricht. Achtungsvoll A. Lindenberg, Putz-, Kurz- und Modewaren en gros."

Im Hinblick auf das Abhängigkeitsverhältnis der meisten Zweiggeschäfte von den spekulativen Unternehmern und mit Rücksicht auf den hohen

Gewinn, den die Hauptunternehmer dabei haben, darf man hauptsächlich mit Bezug auf den Manufakturwarenhandel sagen, daß auch sie durchaus nicht billiger verkaufen als irgend ein anderes kleines, reelles Geschäft.

Die Proletarisierung der Geschäftsgehilfen.

Durch die Großbazare und Massenzweiggeschäfte wird das Proletariat im Erwerbsleben bedenklich vermehrt, unmittelbar unter den Geschäftsgehilfen, mittelbar unter den Lieferanten und vor allem unter denjenigen, die von der Konkurrenz jener Unternehmungen erdrückt werden, unter den kleineren und mittleren Geschäftsleuten.

Anfang 1899 veröffentlichten vier Angestellte Nürnberger Warenhäuser, offenbar auf Veranlassung ihrer Arbeitgeber, angeblich im Namen von Angestellten aus Warenhäusern Nürnbergs, einen Aufruf und forderten darin den Gehilfenstand auf, einen besonderen Verband zu organisieren, um geschlossen und energisch einzutreten für die Interessen, welche die Selbsterhaltung bedingt, d. h. zu Gunsten ihrer Brotherren, der Inhaber der Großbazare, Massenzweiggeschäfte usw. Obschon die Unternehmer dieser Geschäfte wiederholt

versichert hatten, daß sie durch keinerlei Art von Besteuerung geschädigt oder zurückgedrängt werden könnten, daß sie ihre Geschäfte vielmehr noch vergrößern würden, so behaupteten doch diese Angestellten Nürnberger Warenhäuser in ihrem Aufruf, daß sie durch die angekündigten Steuermaßregeln sich in ihrer Existenz bedroht fühlten. Beide Angaben widersprachen sich und beide waren thatsächlich unrichtig. Wenn die Großbazare und Massenzweiggeschäfte durch eine Sonderbesteuerung nicht beeinträchtigt werden, sondern sich sogar noch vergrößern können, dann sind die betreffenden Angestellten in ihrer Existenz offenbar nicht bedroht, und noch weniger sind sie bedroht, wenn die Großbazare und Massenzweiggeschäfte eingeschränkt werden, wenn die kleineren und mittleren Geschäfte nicht mehr befürchten müssen, erdrückt zu werden, wenn sich demnach für die heranwachsenden Gehilfen wieder bessere Aussichten eröffnen, sich einmal selbständig zu machen.

In ihrem Aufrufe behaupteten die Gehilfen der Nürnberger Großbazare, daß sie bessere Ausbildung erlangen und höhere Intelligenz gewinnen wie bethätigen könnten, als in kleineren Geschäften. Auch das ist nicht zutreffend. In den Großbazaren und Massenzweiggeschäften wird der Verkauf immer mechanischer, Warenkunde ist kaum noch erforderlich, jeder kann dort fast ohne Vorkenntnisse verkaufen, die Waren haben bestimmte Einheitspreise.

In diesen Großbazaren usw. kümmert sich der Inhaber nicht im geringsten um die Weiterbildung seiner Angestellten, er ist dazu gar nicht imstande. Was die größere Intelligenz betrifft, die man in Großbazaren und Massenzweiggeschäften zunächst für Manufakturwaren erlangen kann, so besteht sie allenfalls in der Kunst, die Käufer durch Lockartikel und sonstige Praktiken irrezuführen.

In den Großbazaren und Massenzweiggeschäften sollen diejenigen Angestellten, die besondere Kenntnisse haben, Vertrauensstellungen einnehmen oder sonst verantwortlich sind, die Einkäufer, Prokuristen, Abteilungsvorstände u. s. w. gut bezahlt werden. Das mag sein, trifft aber auch nicht immer zu. Denn es ist festgestellt worden, daß der Prokurist eines Berliner Großbazars mit 10 Mill. M. Umsatz nur 3000 M. Gehalt jährlich bezog. Die Masse der Angestellten wird kärglich besoldet und steht sich durchschnittlich schlechter als in anderen Geschäften. In den Großbazaren bilden die weiblichen Angestellten überwiegend die Mehrzahl. Als die Firma Max Simon in Berlin im Frühjahr 1897 die Zahlungen einstellte, beschäftigte sie in ihrem Berliner Großbazar 67 Personen, und zwar 50 Verkäuferinnen, 15 Lehrmädchen und — zweimännliche Angestellte mit einem Durchschnittsgehalt von 50 bis 60 M. monatlich. In einem Fachblatte war einmal zu lesen, daß ein Drittel der jungen Männer in gewissen Geschäften nicht mehr beziehen

als die Hausdiener. Ein Monatsgehalt von 100 M. gilt schon als gut. In den Hamburger Großbazaren und dgl. erhalten nach den Ermittelungen des Rechtsanwalts Jacobsen-Hamburg die weiblichen Angestellten durchschnittlich 30 M., die männlichen 56 M. monatlich. In Berlin werden bereits vielfach Stubenmädchen als Verkäuferinnen herangezogen.

Wenn es im übrigen wahr ist, was die Angestellten der Nürnberger Bazare behaupten, daß in den Großbazaren u. s. w. verhältnismäßig mehr Gehilfen beschäftigt werden als in den kleineren und mittleren Geschäften, dann würde dadurch nur die Annahme bestätigt, daß die Geschäftskosten der Großbazare u. s. w. auch in diesem Punkte höhere sind. Nachteilig für die Angestellten in den Großbazaren ist die zu lange Arbeitszeit ohne angemessene Pausen, vor allem aber der anstrengende Dienst, der die Kräfte und die Nerven schwächt. Nach den Ermittlungen der Münchener Ortskrankenkasse III vom Frühjahr 1898 der in kaufmännischen Geschäften thätigen weiblichen Personen wurden sehr ungünstige Gesundheitsverhältnisse festgestellt in Gestalt von Bleichsucht, Blutarmut, nervöser Erschöpfung und schließlich Lungenschwindsucht, was auf das Aufkommen der Großbazare zurückgeführt wird. Selbst Sitzgelegenheiten finden sich noch nicht einmal in allen Geschäften. Nach einer anderen Statistik der Ortskrankenkasse der Berliner Kaufleute

LIBRARY OF THE UNIVERSITY OF CALIFORNIA

wurden durchschnittlich 7 Proz. Erkrankungen verzeichnet, in dem Bazar von Lubasch aber 14 Proz. Vor diesem Bazar kam einmal die Entrüstung der Bevölkerung über die Ausbeutung der Angestellten in einem Straßenauflaufe zum Ausdruck, als an einem Sonntage vor Weihnachten der Schluß auf polizeiliche Anordnung um 6 Uhr erfolgen sollte, der Inhaber aber trotzdem offen behielt, indem er äußerte, die geringe Strafe zahlen zu wollen, da das Geld ja doch mehrfach wieder hereinkomme. Auch in München kam es zu einem Straßenauflauf, als im Jahre 1896 einmal um Mitternacht die Fenster eines vielgenannten Großbazares hell erleuchtet waren und die Angestellten bei voller Arbeit zeigten. Polizei mußte damals einschreiten, um diesen Großbazar vor der öffentlichen Entrüstung zu schützen.

Noch ein anderer Fall kennzeichnet die Art der Bazarinhaber und ihr Verhalten zu den Gehilfen. Im September 1898 wurde einer Lagerfirma in Süd-Deutschland die Benutzung gewisser Geschäftsräume untersagt, da von ärztlicher Seite festgestellt worden war, daß Verkäuferinnen infolge des langen Aufenthaltes in den betreffenden ungesunden Räumen an Bleichsucht und Blutarmut erkrankten und ärztlich behandelt werden mußten. Daraufhin kündigte die betreffende Firma einen Ausverkauf infolge Platzmangels an, da ihr durch polizeiliche Verfügung die Benutzung des Souterrains untersagt worden. Als die Firma sich weigerte, den Anschlag zu

entfernen, mußte dessen Beseitigung von Gerichtswegen angeordnet werden. Wegen unlauteren Wettbewerbs wurde die Firma vom Schöffengericht zu 200 M. Strafe verurteilt, von der Strafkammer aber freigesprochen

Auch in Breslauer Großbazaren hat man eine große gesundheitliche Unbeständigkeit der Angestellten beobachtet. Auffallend häufig kamen kürzere Erkrankungen und Dienstunterbrechungen vor. Anstatt nun ermitteln zu lassen, inwieweit daran allzu große Anforderungen des Dienstes die Ursache waren, nahmen die Inhaber Breslauer Großbazare an, daß bei ihren Angestellten Simulation oder Mangel an Körperenergie vorläge, und stellten zur Wahrung ihrer vermeintlichen Interessen neben den behandelnden Kassenärzten noch besondere Kontrollärzte zur Ueberwachung ihrer erkrankten Angestellten an. Auf ein besonders freundliches Verhältnis zwischen den Inhabern und den Angestellten der Großbazare, wie es von einzelnen der letzteren gelegentlich behauptet wird, läßt sich nach alledem nicht schließen.

In den Verträgen mit den Angestellten finden sich nicht selten viele Strafbedingungen und vor allem in oft sehr drückender Form die sogenannte Konkurrenzklausel. So müssen die Angestellten des geschilderten Berliner Großbazares sich verpflichten, zwei Jahre nach ihrem Austritt keine Stelle in gewissen namentlich angeführten deutschen

Großbazaren oder deren Zweiggeschäften, ja sogar in einem neuen Berliner Großbazar, mit dessen Bau damals (Ende 1898) noch gar nicht begonnen worden war, anzunehmen und wiederholt hat der Inhaber jenes Großbazars gegen Angestellte, die von ihm gingen, weil sie in eine schlechtere Abteilung versetzt wurden, und in einem anderen Großbazar eintraten, Prozesse angestrengt und auf Grund der Konkurrenzklausel gewonnen.

Nicht zuletzt auch im Hinblick auf die Ausbeutung der Angestellten in den Großbazaren und Zweiggeschäften sah sich die Reichsregierung veranlaßt, einen Gesetzentwurf zum Schutze der Handelsangestellten auszuarbeiten. In England und Nordamerika bestehen bereits ähnliche Bestimmungen aus ähnlichen Gründen. Auch dort überstieg die Ausbeutung der Angestellten in manchen Großbazaren so sehr die Grenzen des Zulässigen, daß man dagegen einschreiten mußte. Auch große und reiche Bazare wurden namentlich beschuldigt. Das Ideal dieser Unternehmer ist John Wanamaker in Philadelphia, der seinen Reklamen äußerst geschickt einen gewissen ökonomischen, biedermännischen Anstrich zu geben versteht. Dieser Wanamaker gab Mitte der neunziger Jahre in Paris ein Festessen für 22 Personen und zahlte dafür 80 000 Mk. Darauf schrieben nordamerikanische Blätter, er möge lieber seine Angestellten besser bezahlen und nicht so oft strafen.

Als der deutsche Gesetzentwurf zum Schutze der Handelsangestellten angekündigt wurde, meinte das Organ der Berliner Konfektionäre, Großbazare u. dgl.: „Es ist wirklich Zeit, damit (mit den Reformen der Gewerbeordnung, mit der Beschränkung des Hausierwesens, mit der Sonntagsruhe, mit der Verschärfung der Konkursordnung ꝛc.) aufzuhören, immer nur für die Angestellten zu sorgen; es könnte endlich auch einmal an die Kaufleute selbst von der weisen, staatlichen Fürsorge gedacht werden."

Wohl mag mancher Einkäufer oder Abteilungsvorstand in einem Großbazar mehr Gehalt beziehen, als viele Schneidermeister oder Handwerker jährlich verdienen. Aber auch ein Abteilungsvorstand ist wirtschaftlich unselbständig, er hat keine Aussichten, sich jemals selbständig zu machen und auf eigene Verantwortung zu arbeiten. Selbst wenn er einem Verein für ethische Kultur beitreten sollte, würde er noch lange nicht für den Staat den sozialpolitischen Wert haben, wie der bodenständige Bürger, der selbständige Kaufmann oder Handwerker.

Die Masse der Angestellten in den Großbazaren und Massenzweiggeschäften ist schlecht, ja unzureichend bezahlt, sie wird überanstrengt, viele werden bei Ende der Saison brotlos, indem man sie einfach entläßt und unmittelbar in das Proletariat hineinstößt. So wächst die Zahl der Unzufriedenen.

Gleichwohl glauben die Vertreter einer mehr liberalisierenden Weltauffassung, daß sich aus diesen Kreisen heraus, aus den Gehilfen der Großbazare und Massenzweiggeschäfte, ein neuer Mittelstand herausbildet. Auch dieser neue Mittelstand ist ein Lockartikel, und bei näherem Zusehen erscheint die optimistische Schlußfolgerung unhaltbar. Glaubt man etwa, daß die ruinierten, selbständigen Geschäftsleute in die Großbazare als Gehilfen eintreten und sich als Diener von Geschäften zufrieden fühlen werden, die mit bedenklichen Praktiken arbeiten und dadurch in die Höhe gekommen sind? Oder glaubt man, daß die minderwertigen Leute, wie sie die Großbazare und Massenzweiggeschäfte zahlreich anstellen, sich über kurz oder lang zu einem neuen Mittelstand konsolidieren werden? Diese Fragen aufwerfen, heißt sie beantworten.*)

*) Einige Einblicke in die Personalverhältnisse der Großbazare veröffentlichte im „Berl. Tagebl." vom 17. Februar 1899 ein Sachkenner, der mehrere Jahre in leitender Stellung in einem solchen Hause angestellt war. Da hieß es u. a.: „Zwei Drittel der Personen in ersten Stellungen sind frühere selbständige Kaufleute, die falliert haben und heute, um ihr Leben zu fristen, ihrer Stellung nach für ein Butterbrot arbeiten. Diese Leute sind es auch, die dem Fortkommen jüngerer Kräfte, die wirklich begabt sind, hindernd im Wege stehen, indem sie alle höheren Ansprüche aufgeben aus Furcht vor einer Kündigung. Dann ist auch die Ansicht der Chefs, ich zitiere den ersten Chef eines großen Berliner Warenhauses, oft die, daß jede neue Kraft auch

Und schließlich noch eine Frage. Was ist vorteilhafter für Staat und Gesellschaft: Ein Großbazar mit 3000 unselbständigen, zumeist schlecht bezahlten und unzufriedenen, in der Regel der

---

neue Ansichten und neue Einrichtungen, die von Nutzen für sein Geschäft sind, mit hineinbringt, und so ein häufigerer Personalwechsel der Herren in leitender Stellung geboten erscheint.

Viel trostloser sieht es bei den weiblichen Angestellten aus, denn die Gehälter dieser armen Geschöpfe sind nur in den seltensten Fällen auskömmliche. Wie hoch ist ihr Gehalt? Ich glaube mit Recht folgende Zahlen aufstellen zu können: Damen mit Gehalt unter 75 Mark 60 Prozent, mit 75 Mark 25 Prozent, mit über 75 Mark 15 Prozent. Sehr häufig bringen auch die leitenden Herren aus Freundschaft „Verhältnisse" ihrer Freunde im Warenhaus unter, die natürlich nicht so hohe Gehaltsansprüche machen, wie diejenigen, deren einzige Geldquelle eben das Gehalt ist. Dann die Lehr- und Kassenmädchen. Welche Stellung nehmen diese armen Würmer ein. Ihr Einkommen ist wohl kaum über 15 Mark pro Monat, im Anfang noch weniger.

Ferner erscheint es denn gerechtfertigt, daß das Personal eines Berliner Warenhauses durch einzelne von Paragraphen in einer Weise gemaßregelt wird, die den einzelnen Angestellten beim Verlassen des Hauses geradezu ins Unglück stürzen können, und wer die zur Unterschrift vorgelegten Paragraphen nicht unterschreibt, dem wird gekündigt. (Hierbei ist zu bemerken, daß beim Engagement weder der Paragraphen Erwähnung gethan, noch etwa solche dem zu Engagierenden zur Kenntnis gebracht werden.)

Stellen Sie an einen der Angestellten, ja sogar selbst dem Chef einmal die Frage, ob er eine Ahnung hat, was er alles unterschrieben hat, oder was in seinem Paragraphen steht, ich gebe Ihnen die Garantie, daß es keiner von

Mehrzahl nach weiblichen Angestellten oder 2000 selbständige Handwerker und Geschäftsleute? Welche Elemente sind für Staat und Gesellschaft wichtiger und wertvoller? Beiläufig bemerkt, hat Anfang Januar 1899 der vielgenannte Inhaber von drei Berliner Großbazaren die Zahl seiner Angestellten insgesamt auf 3000 angegeben.

Die Proletarisierung der Industrie.

Als man in Deutschland daran ging, das Hausierwesen einzuschränken, versicherten die Verteidiger der schrankenlosen Hausier- und Gewerbefreiheit, daß die Hausierer nicht nur in der Bevölkerung neue Bedürfnisse, sondern auch ganz neue Industrien geschaffen hätten. Dasselbe wird jetzt inbezug auf Großbazare und Massenzweiggeschäfte behauptet. Mindestens ist soviel richtig,

Beiden weiß. Erst nachdem Chef (respektive dessen Vertreter) und Angestellter sich überworfen haben, wird in den Paragraphen gesucht, ob sich nicht einer findet, der den Chef zur sofortigen Entlassung dieses Angestellten berechtigt.

Diese von mir geschilderten Zustände stehen aber nicht etwa vereinzelt da. Das Personal der Warenhäuser fühlt sich nicht annähernd glücklich in seinen Stellungen. Sehen Sie nur hinter die Kulissen, und Sie werden noch weit mehr entdecken! Es herrscht in den Warenhäusern zumeist nur eine Günstlingswirtschaft."

daß zwischen den Großbazaren und den Hausierern eine gewisse psychologische Verwandtschaft besteht. Beide handeln vorzugsweise mit Tand, beide arbeiten auch mit Lockartikeln, die sie billig oder unter dem Preise hergeben, um andere Waren um so teurer anzubringen. Auch die Technik der Verleitung ist nicht sehr verschieden. Nur die Dekoration hat sich geändert. An Stelle des Hausierers, der still und zudringlich ins Haus kam, ist das Haus selbst getreten, die Warenhalle der Großbazare, und verlockt die Käufer.

Wo die Großbazare wirklich neue, vermeintliche Bedürfnisse geschaffen haben, da litt der gute Geschmack und das keimende Verständnis für Kunst und Kunstgewerbe wurde unterdrückt. Industrien für Bazarwaren, Fabriken für Ramschbazare mögen entstanden sein, sie mögen fürs Ausland arbeiten, für Großbazare in Amsterdam, Brüssel, Kopenhagen, in Oesterreich und der Schweiz, wo angebliche deutsche Unternehmer ebenfalls in der Gründung von Großbazaren und Zweiggeschäften (wie Tietz in Antwerpen, Brüssel und Charleroi) spekulieren — aber was ist die Folge? Daß man im Auslande angesichts dieser Großbazare Deutschland das Land der Surrogate nennt, daß der Ruf der deutschen Industrie im Auslande empfindlich leidet, daß ihr Absatz zurückgehen wird.

In Wirklichkeit sind die Großbazare eine Gefahr für die ehrliche Arbeit im Kleinen wie im

Großen, denn sie drängen nicht nur die Käufer, sondern vor allem die Erzeuger zu dem alten, bösen Grundsatze „Billig und schlecht“ zurück, den man überwunden zu haben glaubte.

Außer der Schablone, welche die persönliche Eigenart nicht aufkommen läßt, weil nur Massenabsatz angestrebt wird, herrscht in den Großbazaren der Schein. Nur zu häufig sind die Waren aus unechtem, nachgemachtem Stoff, aus Surrogaten aller Art hergestellt, tragen aber, soweit es möglich ist, den Schein des Echten und Soliden. In erhöhten Aufschwung gekommen sind durch die Großbazare die Erzeugnisse aus Talmi, Simili, Goldin, aus Kunstwolle, Kunstseide und sonstigem Mischmaschgewebe, die Surrogate von Seide, Sammet, Plüsch und Pelzen. Dabei haben sich die Großbazare, wie ihre Freunde versichern, noch um die Gesellschaft verdient gemacht, sie hätten ihre Liebe zum kleinen Manne bethätigt, der sich nun ebenso elegant kleiden könne wie der Bemitteltere. Diese Eleganz hat freilich einen Fehler, sie ist falsch.

Vielleicht noch verderblicher ist der Einfluß der Bazare auf die Erzeugung in Fabrik und Werkstatt. Die Großbazare verlocken ihre Lieferanten auf schiefe Bahnen, zwingen sie u. a. zu falschen Aufmachungen, zu Quantitätsverkürzungen, wie sie bei Garnen und vielen anderen Waren nur leicht vorgenommen werden können, und drängen vor Allem zu Produktionsverschlechterungen, indem sie die Ver-

wendung schlechteren Materials gestatten, ja selbst in Vorschlag bringen, doch muß die geringere Ware immer das Aussehen der gewohnten besseren haben.

So wird die Industrie durch die Großbazare demoralisiert, wenigstens diejenige Industrie, die ausschließlich oder vorwiegend für Großbazare arbeitet. Und an solchen Lieferanten fehlt es den Großbazaren keineswegs. Erteilen sie doch in der Regel Massenbestellungen und gewähren sie bare Zahlung. Besonders ungünstig sind freilich solche Lieferanten daran, die sich verleiten ließen, von den Großbazaren Vorschüsse anzunehmen, oder die in Geldverlegenheiten sind. Solchen Lieferanten gegenüber kann der Preisdruck der Großbazare am wirksamsten ausgeübt werden, ihnen werden die Preise einfach diktiert.

Bei der Anfertigung von Bazarwaren zu äußerst billigen Preisen kann natürlich nicht mit der gehörigen Sorgfalt verfahren werden. Man arbeitet möglichst rasch, möglichst billig und möglichst oberflächlich. Die guten Arbeiter sind für derartige Waren zu teuer. Es werden minder leistungsfähige eingestellt, womöglich weibliche, deren Löhne auf das Aeußerste herabgedrückt werden. Vielfach sehen sich dann auch die angesehenen Fabrikanten genötigt, wenn auch widerstrebend, an Lohnherabsetzungen zu denken, um mit der Konkurrenz mitkommen zu können.

Zuletzt geraten die Lieferanten, zuerst die kleineren, allmählich aber auch die größeren in Abhängigkeit von den Großbazaren, sie müssen über sich verfügen lassen, ohne ihre Selbständigkeit behaupten zu können. Einige Großbazare haben bereits gedroht, sich kartellieren und zur Selbstfabrikation übergehen zu wollen.

Ende 1898 konnte man in verschiedenen großstädtischen Zeitungen einen Aufruf zur Gründung eines Vereins gegen die geplante Umsatzsteuer finden, unterzeichnet von Oskar Tietz in München, einem bekannten Spekulanten auf dem Gebiet der Großbazare und Massenzweiggeschäfte. In diesem Verein wird man den Vorläufer einer Verbandelung der Ramsch- und Großbazare wie der Massenzweiggeschäfte erblicken können, zu der bereits die wichtigste Vorbedingung in Gestalt der Rassengemeinschaft ihrer Inhaber gegeben ist. Eine derartige Verbandelung kann sehr mächtig werden. Mit ihrer Hilfe wird man zunächst die Preise gegenüber dem Erzeuger, dem Fabrikanten gemeinsam feststellen und diejenigen boykottieren, die sich nicht fügen, später aber auch die Preise gegenüber dem Verbraucher, gegenüber dem Käufer. Und das Ziel, das in letzter Linie winkt, es ist nicht mehr so fern: die Herrschaft über Erzeugung und Verbrauch, über den ganzen Markt.

Der neue Verein von Inhabern der Großbazare führt den Namen „Bund zum Schutze der

Gewerbefreiheit". Das ist immerhin bezeichnend. In der That führt die schrankenlose Freiheit überall zum unbeschränkten Absolutismus, die schrankenlose Konkurrenz im Erwerbsleben zur Herrschaft einiger weniger Großkapitalisten. Und so entwickelt sich auch allmählich ein Absolutismus der Unternehmer der Groß- und Ramschbazare wie der Massenzweiggeschäfte, der bald unerträglich wird und unmöglich geduldet werden kann.

Gegenüber diesen Monopolisierungsgelüsten sollten sich die Erzeuger zusammenthun und den Großbazaren nichts mehr liefern, denn sie müssen befürchten, die Kundschaft der zahlreichen kleinen und mittleren Geschäfte zu verlieren und schließlich die Preisdiktate der wenigen Großbazare anzunehmen. Bereits haben verschiedene Verbände in diesem Sinne beschlossen, wie vor allem der Börsenverein deutscher Buchhändler, der ihnen auch die Benutzung seiner Anstalten versagt, ferner der Verband deutscher Eisenwaarenhändler, Grossisten und Fabrikanten von Gold- und Silberwaren, Tapetenfabrikanten, Kerzenfabrikanten u. a. Aber diese Verbände stehen vorläufig nur vereinzelt da und ihre Beschlüsse werden durchkreuzt von den Großbazaren, die sich gewisse unentbehrliche Waren durch Zwischenhändler zu verschaffen wissen.

Im Uebrigen haben schon viele Fabrikanten im Verkehr mit den Großbazaren ein Haar gefunden. Große Mengen fertiger Waren wurden

ihnen wegen angeblicher kleiner Mängel zur Verfügung gestellt, sie mußten auf weitere Rabattabzüge eingehen und erlitten Schaden statt des erhofften Gewinnes.

Die Proletarisierung der mittleren Geschäftsleute.

Niemand wird in Abrede stellen können, daß durch das Ueberwuchern dieser Großbazare und Massenzweiggeschäfte alle Geschäftsleute in der nächsten Nähe dieser Bazare wie in den betreffenden Städten, ja selbst auf dem platten Lande geschädigt und zurückgedrängt, ja vielfach ausgehungert und zu Grunde gerichtet werden. Die meisten dieser mittleren und kleineren Geschäftsleute verbluten sich langsam, einige wenige machen Bankrott, andere endlich versuchen es wohl mit den Schwindelpraktiken, die sich so erfolgreich gezeigt haben. Dieser Prozeß vollzieht sich langsam, aber sicher. Ein jeder Großbazar hat die nämlichen Rückwirkungen je nach seinem Umfang. Nimmt man an, daß die kleineren und mittleren Geschäfte einen Umsatz von durchschnittlich 20 000 M. jährlich haben, also 50 Geschäfte 1 Mill., so würde ein Großbazar mit 10 Mill. M. Jahresumsatz

etwa 500 mittlere und kleine Geschäfte darstellen und ebenso viel verdrängen und auffaugen.

Diesen Prozeß verspüren zunächst die Hausbesitzer. Ermittelungen in dieser Hinsicht hat bereits ein Berliner Grundbesitzerverein angestellt und zwar für den Norden Berlins. In einer sehr belebten Geschäftsstraße dieser Vorstadt, wo verschiedene Großbazare errichtet wurden, erlitten die Hausbesitzer einen Rückgang ihrer Einnahmen bei der Vermietung der kleinen und mittleren Läden.

Im allgemeinen hat man dagegen folgende Beobachtungen gemacht. In den städtischen Verkehrsmittelpunkten, wo die Großbazare meist eingerichtet werden, steigen die Häuserpreise überschwenglich, da zentralisiert sich das ganze Geschäftsleben, während die Läden in den entlegeneren Gegenden am Rande der Stadt entwertet oder leer stehen.

In Erkenntnis dieser unnatürlichen Entwickelung haben die Hausbesitzervereine auf dem Verbandstage zu Wiesbaden Ende 1898 eine Besteuerung der Großbazare zu beantragen beschlossen, zunächst in ihrem eigenen Interesse, aber auch zu Gunsten der mittleren und kleineren Geschäftsleute, ihrer Ladenmieter, deren Zahl sich vermindert, deren Umsatz abnimmt.

Aehnliche Feststellungen hat man in Breslau gemacht. Nach den Ermittelungen des dortigen Vereins zum Schutz für Handel und Gewerbe

haben 24 Geschäfte, die seit 25 bis 50 Jahren bestehen, geschlossen werden müssen. Die Inhaber konnten sich nicht mehr halten, sie setzten ihr Letztes zu und verbluteten still.

Wenn die Verteidiger der Großbazare darauf hinweisen, daß die Bankrotte nicht zugenommen haben, so ist damit gar nichts bewiesen. Denn jene kleineren und mittleren Geschäftsleute machen in der Regel nicht Bankrott, dazu sind sie nicht modern genug, dazu denken sie noch zu ehrenhaft.

Gelegentlich wird auch auf die Gewerbestatistik verwiesen, um die Behauptung zu begründen, daß der geschäftliche Mittelstand nicht verschwindet. Nach der Gewerbestatistik hat allerdings die Zahl der kleinen und kleinsten Betriebe zugenommen. Aber wie geht es diesen Betrieben? In Berlin ist die Zahl der Gewerbesteuerpflichtigen in der ersten Klasse unverhältnißmäßig stark gestiegen, von 833 mit 1,9 Mill. Veranlagungssoll (1 Proz. des Durchschnittseinkommens) im Jahre 1893/94 auf 1131 mit nahezu 3 Mill. M. im Jahre 1897/98. Dagegen hat sich die Zahl Gewerbesteuerpflichtiger in der 4. Klasse zwar vermehrt, aber ihr Veranlagungssoll vermindert. Es geht ihnen also erheblich schlechter. Anderwärts hat man ähnliche Beobachtungen gemacht.

Der geschäftliche Mittelstand verkümmert langsam, und auch diese trübe Entwickelung kann in der Statistik noch nicht zum Ausdruck kommen,

zumal die Entwickelung der Großbazare und Massenzweiggeschäfte erst in den allerletzten Jahren so großen Aufschwung genommen hat.

Verschwindet auch noch der mittlere und kleine Kaufmann, der heute den Kern des Bürgertums ausmacht, was bleibt dann noch vom Mittelstand übrig?

Wenn man es zuläßt, daß der selbständige Mittelstand zu Grunde gerichtet wird, dann wird eine Zeit kommen, da in Deutschland auch im Kleinhandel einigen Hundert Großkapitalisten Millionen von Proletariern gegenüberstehen. National und patriotisch betrachtet, sind beide Gruppen nur von zweifelhaftem Wert. Die einen werden sich in Zeiten der Gefahr dorthin wenden, wo sie ihre Schätze am sichersten bergen können, um nichts zu verlieren. Die anderen haben nichts zu hoffen und nichts zu verlieren, ihnen ist das Vaterland eine gleichgiltige Sache geworden.

Wohin soll es führen, wenn auf der einen Seite sich die ganz Reichen, auf der anderen Seite die ganz Armen vermehren, wenn die Großen immer reicher und die Kleinen immer ärmer werden, wenn diese ungesunde Entwickelung immer weiter treibt? Rom ging unter, als wenigen Ueberreichen große Proletariermassen gegenüberstanden.

Das Emporwuchern der Großbazare.

Mit Besorgnis, Unmut und Abscheu muß man sehen, wie diese aufdringlichen protzigen Großbazare und diese Massenzweiggeschäfte mit ihrer marktschreierischen Reklame überall, auch schon in kleineren Städten, gegründet werden. Nicht selten stören sie das Straßenbild der Stadt schon äußerlich. Üppig wie Unkraut wuchern diese Geschäfte empor, unheimlich vermehren und vergrößern sie sich.*) Im Jahre 1900 will die Firma Tietz in der Leipzigerstraße zu Berlin ein neues Riesenwarenhaus eröffnen, wie es noch nicht dagewesen ist, in Gestalt eines „Monumentalbaus" nach amerika-

*) In einer einzigen Nummer (Nr. 3 vom 19. Januar 1899) des Berliner „Konfektionärs" waren folgende Ankündigungen neuer Großbazare und Zweiggeschäfte enthalten: Leonhard Tietz in Mainz beabsichtigt in Castel ein großes Warenhaus zu errichten. — Die Firma Karstadt in Kiel errichtet am 1. April ein neues Warenhaus in Flensburg. — Selmar Schwarz in Potsdam beabsichtigt daselbst, Brandenburgerstraße, ein modernes, großes Warenhaus zu erbauen. — Warenhaus Gebrüder Cohn, Gelsenkirchen, errichtet im Frühjahr am gleichen Platz ein Warenhaus ersten Ranges. — In Leipzig wird von Gustav Herzberg die Gründung eines neuen großen und modernen Warenhauses geplant. — Michaelis in Neustrelitz kaufte ein Haus, um dasselbe zu einem großen

nischem Muster. Das Anlagekapital soll nach den Organen, die diesen Unternehmern nahestehen, 12 Mill. Mark betragen, davon 5½ Mill. M. für Grunderwerb, 3 Mill. M. für das Gebäude selbst und 3½ Mill. M. für das Warenlager. Wertheim

Warenhaus umzubauen. — Hugo Levi in Göppingen i. Wrtg., der im Oktober 1898 seinem Neffen S. Brauer unter Beibehaltung seiner Firma das Geschäft übergeben hat, etabliert jetzt in München ein größeres Geschäft im Bazarstile und außerdem an verschiedenen Plätzen weitere Filialen. Levi war früher bei der Firma Tietz in München thätig. — Das demnächst zur Versteigerung kommende Hotel zum Erbprinzen in Karlsruhe dürfte einem modernen Warenhause Platz machen. Auf das zu 500 000 Mk. geschätzte Anwesen liegen Angebote der Großbazare Max Michelsohn, H. Tietz und Geschwister Knopf bereits vor. — Die Firma Emil Heim, Constanz, eröffnet am 1. März cr. ein Warenhaus für Mode- und Manufakturwaren. Es ist dies das dritte Geschäft, welches die Firma besitzt. — S. L. Fürst, Wexstraße, Hamburger Engroslager in Hamburg. Das Geschäft wird wegen Umbaues bedeutend vergrößert. Vorher Ausverkauf. — Die Firma N. Lehr und Sohn, welche ein bedeutendes Kurz-, Woll- und Weißwarengeschäft in Offenbach a. M. besitzt, will im Frühjahr im Nebenhause ein Ausstattungsgeschäft größeren Maßstabes errichten, das vollständig getrennt von dem ersteren geführt werden soll. — Nach dem Kölner Handelsregister ist die Stammfirma Hochstetter & Lange Köln, die unter der gleichnamigen Firma Zweiggeschäfte in Bonn, Koblenz, Trier, Aachen, Rheydt, Siegburg gegründet hat und für diese den Haupteinkauf vermittelt, auf Gustav Lange in Köln als alleinigen Inhaber übergegangen.

will sich aber nicht übertrumpfen lassen und soll zur Erweiterung seines Großbazars in der Leipziger Straße zwei anstoßende Grundstücke um 3 Mill. M. hinzugekauft haben. Die Geschäfte in der Leipziger Straße sehen sich, soweit sie von den beiden Großbazaren konkurrenziert werden, in ihrem Bestehen gefährdet. Was wird aus der Leipziger Straße, was wird aus dem deutschen Geschäftsleben noch werden, wenn ein derartiges Treiben ungehindert geübt werden kann? Auch das Hamburger Engroslager Jandorf & Co. will einen seiner Berliner Großbazare erweitern. Quousque tandem! Und wenn man diejenigen Spekulanten mustert, die diese Geschäfte ins Leben rufen, so muß man sagen, daß hier auf orientalische Art ein Raubzug unternommen wird, wie er so dreist und umfangreich kaum jemals versucht worden ist. Deutschfremde Emporkömmlinge, unersättliche Spekulanten, nach Angabe Sachverständiger nur etwa 20 bis 30 Gründer, fast ausschließlich Juden sind es, die dahinter stehen, und unterstützt von der Kapitalskraft sog. Erster Banken mit erstaunlicher Skrupellosigkeit planmäßig und gewerbsmäßig das deutsche Geschäftsleben revolutionieren.

Gegenüber den voraussichtlichen Angriffen, die auf die Feststellung dieser Thatsachen erfolgen werden, mögen die Worte angeführt sein, die Kultusminister Dr. Bosse im Abgeordnetenhause Anfang 1899 anläßlich der Erörterung über die Anstellung

jüdischer Lehrerinnen in Berlin sagte: „Aber darf man denn nicht mehr einen Juden einen jüdischen Mann nennen? Mich darf man zu jeder Zeit als einen christlichen Mann bezeichnen."

Fortwährend werden neue Großbazare gegründet, vielfach unter dem Namen von Warenhäusern und „Weltbazaren", nicht nur in den größeren, sondern auch in den kleineren Städten, und mit den Praktiken, die sie betreiben, entziehen sie den alten ansässigen Geschäften rasch die Kundschaft. Da auch hier die Spekulation sich überstürzt und noch nicht organisiert hat, so sind immer neue Auswüchse, immer verfeinertere und raffiniertere Praktiken zu besorgen.

Es ist traurig, daß am Ausgang des 19. Jahrhunderts, in dieser aufgeklärten Zeit, die große Masse sich noch immer vom Schein und Schwindel verlocken läßt.

Bei der Neueröffnung von Großbazaren und dergl. werden vielfach Geschenke verteilt und Lockartikel ganz besonders billig gegeben, die Reklame erschallt noch lauter als sonst, und man erzielt schließlich, was man erstrebte, einen noch nie dagewesenen Massenzulauf, ein Aufsehen, das die neuen Geschäfte nötig haben, um sich rasch und glänzend einzuführen. Hier und da wurde der Zulauf so groß, daß die Geschäfte zeitweilig geschlossen werden mußten, daß man Polizei und Feuerwehr herbeirief, um die andrängenden Massen zu zerstreuen.

Einer der Großbazarspekulanten, Barasch in Breslau, versicherte einmal, daß der Erfolg der Großbazare nicht etwa auf die Macht des Großkapitals oder gar auf unlautere Praktiken zurückzuführen sei, sondern ausschließlich auf eisernen Fleiß und Geschicklichkeit, auf größere Geschäftstüchtigkeit ꝛc. Allzu große Bescheidenheit kann man diesen Leuten nicht nachsagen.

Sonst rühmte das Manchestertum die Arbeitsteilung als einen der größten Fortschritte aller Zeiten. Jetzt preist es die Großbazare als einen wirtschaftlichen Fortschritt, obwohl sie die Vorteile der Arbeitsteilung leugnen, da sie mit allem handeln wollen. Das ist nicht konsequent. Aber das moderne Manchestertum ist keine Schule mehr, die ihre Grundsätze hochhält, sondern längst zu einer bloßen Interessenvertretung herabgesunken. Man rühmt die Großbazare als eine „natürliche Entwicklung". Das „Rad der Zeit" lasse sich nicht aufhalten, der Großbetrieb werde den Kleinbetrieb auch im Kleinhandel allmählich ganz verdrängen, wie die Droschken von den Pferdebahnen, die Fuhrwerke von den Eisenbahnen und das Handwerk von der Fabrik verdrängt wurden.

Als ob die Großbazare ꝛc. technische d. h. maschinelle Erfindungen wären oder solche eingeführt hätten! Ja, wenn die Großbazare ꝛc. die Hunderte und Tausende von Käufern durch Maschinen, etwa durch neuartig vervollkommnete Auto-

maten, bedienen ließen, dann könnte man sie allenfalls den Eisenbahnen und Fabriken zur Seite stellen. Aber so weit haben es die Großbazare denn doch noch nicht gebracht.

Zu der Auffaugung der mittleren und kleineren Geschäfte durch die Großbazare, wie sie deren Freunde und Vertreter verkünden, kann es freilich kommen, wenn die Großbazare uneingeschränkt bleiben, wenn sie mit ihren Praktiken unbehindert überwuchern, wenn sie das ganze Erwerbsleben in eine Entwicklung drängen können, die schon vom Standpunkt des gesunden Menschenverstandes aus als eine gesunde und unbedenkliche nicht betrachtet werden kann. Nur einseitige Interessenten können die Uebertreibungen der kapitalistischen Spekulation billigen, die zur Auffaugung des geschäftlichen Mittelstandes und der Proletarisierung weitester Kreise führen müssen.

In der That steht hinter den Großbazaren und Massenzweiggeschäften eine unersättliche großkapitalistische Spekulation. Diese Leute haben gefunden, daß im Großhandel, wo schon die Warenkunde den unlauteren Wettbewerb zurückdrängt, zu wenig verdient wird, daß dagegen der Kleinhandel im Großen mit den Bazarpraktiken viel gewinnbringender ist. Danach handeln diese Leute, und es sollen bei der Gründung und bei dem Betriebe solcher Geschäfte 30 Proz. und darüber verdient worden sein.

Immer größer werden die Großbazare, immer kapitalstärker die Unternehmer, immer umfangreicher die Magazine. Der Große wird vom Größeren, der Größere vom Größten aufgesaugt. Schließlich behauptet den Platz eine Verbandelung ähnlich wie auf dem Geldmarkt, wo bereits die Ersten Banken Alleinherrscher geworden sind. Sollen sie ihre Uebermacht auch auf das Geschäftsleben übertragen dürfen? Allem Anschein nach steht man noch in den Anfängen dieser Entwicklung, die bedenkliche Verhältnisse zeitigen muß, wenn nicht schleunigst Einhalt geboten wird.

Zu annähernd ähnlichen Ergebnissen, freilich auf anderem Wege, kommen diejenigen Manchestermänner, die noch an der reinen Theorie festhalten. Die Großbazare und Massenzweiggeschäfte, so sagen sie, sind nur vorübergehende Erscheinungen, sie werden nicht bleiben, sie werden bald wieder verschwinden. Im Haushalt der Natur sei dafür gesorgt, daß die Bäume nicht in den Himmel wachsen. Wenn zu viele Großbazare erstehen, dann werde nur ein Moloch den andern auffressen.

Es gehört ein ungewöhnliches Maß von Resignation dazu, wie es selbst der deutsche Michel nicht besitzt, sich mit solchen Aussichten befreunden zu können.

Die Selbsthilfe.

Was auch immer der Gesetzgeber gegen die großen Warenhäuser und gegen die Massenzweiggeschäfte unternehmen mag, ob er sie nun mit einer mehr oder minder starken Sondersteuer belegt, oder ob er die Gewerbefreiheit beschneidet, oder aber ob in dieser Frage vorläufig überhaupt nichts geschieht, unter allen Umständen wird es für den kleinen und mittleren Geschäftsstand notwendig sein, sich selbst zu helfen und zu schützen gegen eine Konkurrenz, die zweifellos eine gewisse äußerliche Ueberlegenheit bekundet.

Diese Ueberlegenheit ist keineswegs eine evolutionistische oder unüberwindliche, wie man gelegentlich hier und da behaupten hört, sie beruht zunächst auf der großen Reklame wie auf den blendenderen Räumlichkeiten und sodann auf dem billigeren Einkauf. Bei den großen Bestellungen, welche die Warenhäuser von gewissen gangbaren Massenwaren zu machen pflegen, erhalten sie billigere Preise bewilligt in Gestalt eines mit der Höhe der Bezüge wachsenden Rabatts. Dasselbe gilt auch von den Zweiggeschäften sowie von jenen Geschäften, die ihren Bedarf durch eine bestimmte gemeinschaftliche Einkaufsstelle beziehen. Unter

den Großhändlern und zum Teil auch unter den Fabrikanten ist es üblich geworden, planmäßig eine gewisse Staffelung der Rabattabschläge eintreten zu lassen. Diese Rabattabschläge sind bei den verschiedenen Waren je nach ihrer Preisstellung verschieden. Um eine klare Anschauung davon zu geben, mögen hier die Bestimmungen der Vereinigung der Gummigroßhändler für den Verkauf von Gummibällen folgen. Bei Abnahme von Gummibällen bis zum Betrage von 200 M. wird kein Rabattabschlag gewährt. Bei Bezügen bis zu 500 M. 2½ Proz., bis zu 1000 M. 2½ + 5 Proz., also 7½ Proz., bis zu 2000 M. 2½ + 7½ Proz., also 10 Proz., bei Bezügen über 2000 M. 2½ + 10 Proz., also 12½ Proz. Der kleine Händler, der nur für 100 M. Gummibälle bezieht, muß demnach um 12½ Proz. mehr zahlen als der mittlere Händler. Und noch viel besser steht der ganz große Kleinhändler da. Denn wenn die Bezüge innerhalb eines Jahres den Betrag von 10 000 M. erreichen, dann gewähren die Mitglieder der genannten Vereinigung unter dem Namen eines „Bonusrabatts" weitere 3 Proz., bei Bezügen bis 15 000 M. 4 Proz., und bei Bezügen über 20 000 M. 5 Proz., so daß also der große Händler, wenn er innerhalb eines Jahres für 20 000 M. Gummibälle bezieht, um 17½ Proz. billiger einkauft als der kleine. Er kann also billiger verkaufen und mehr verdienen als der kleine Händler. Bei anderen Erzeugnissen ist

diese Rabattstaffelung eine andere, aber im wesentlichen ähnliche. Man ersieht daraus die bedeutenden Vorteile der ganz großen Geschäfte bei Masseneinkäufen.

Außer den größeren Warenhäusern haben sich auch viele mittlere und kleine Geschäfte bereits in den Genuß dieser Vorteile gesetzt, indem sie ihren Bedarf durch Vermittlung einer bestimmten Einkaufsstelle beziehen. Typisch dafür ist das sog. Hamburger Engroslager von Emden und Söhne in Hamburg, die größte dieser Privateinkaufsstellen, das für einige hundert Firmen in Deutschland die Bezüge vermittelt und zugleich die Abrechnung übernimmt. Diese Art der Abrechnung ist für die Großhändler und Fabrikanten außerordentlich angenehm, und dafür gewähren sie gerne die angegebenen Rabattabschläge mit dem „Bonusrabatt" und lassen zu diesem Zwecke alle Bezüge, die durch Vermittlung der Privateinkaufsstelle gemacht werden, zusammenrechnen, so daß schließlich große Beträge herauskommen und der höchste Rabattabschlag womöglich mit dem höchsten „Bonusrabatt" in Abzug gebracht werden kann. In den Vorteilen, die mit diesem Massenbezug verbunden sind, liegt wie gesagt hauptsächlich die Konkurrenzüberlegenheit der großen Warenhäuser und der verschiedenartigen Zweiggeschäfte mit gemeinsamer Einkaufsstelle.

Der Vorsprung ist bedeutend, läßt sich aber nachholen, und Anläufe dazu sind bereits gemacht

worden, kleine, doch verheißungsvolle Anläufe. In verschiedenen Gegenden Deutschlands haben sich kleinere und mittlere Geschäftsleute, die verwandte Warengruppen führen, meist Manufakturisten, zusammengethan und eine gemeinschaftliche Einkaufsstelle nach dem Vorbilde der älteren und großen Einkaufsunternehmungen, aber auf gemeinschaftliche Rechnung, begründet, so daß auch sie bei entsprechendem Bedarf die höheren Rabattabschläge gewährt erhalten, unter Umständen auch den „Bonusrabatt", der unter den Mitgliedern aufgeteilt wird, während er sonst, soviel man weiß, den privaten Einkaufsunternehmungen als Gewinn verbleibt. Sonach können sich die kleinen und mittleren Geschäftsleute durch Einrichtung gemeinsamer und gemeinschaftlicher Einkaufsstellen die Vorteile verschaffen, die bisher die großen Warenhäuser und Zweiggeschäfte allein zogen; sie haben sogar vor denjenigen Geschäften, die Kunden der gewerbsmäßigen Einkaufsvermittler sind, einen Vorsprung durch Bezug des sog. „Bonusrabatts". In dieser Erkenntnis sind denn auch schon verschiedene gemeinwirtschaftliche Einkaufsvereinigungen kleinerer und mittlerer Geschäfte zu stande gekommen, und einige haben davon bereits eine sehr beträchtliche Mitgliederzahl erlangt wie u. a. der Verband Deutscher Kurzwaren- und Posamentengeschäfte, Eingetragene Gesellschaft m. b. H. in Weimar, mit über 130 Mitgliedern. Außerdem bestehen noch mit einer

gemeinsamen Einkaufsstelle eine Einkaufsvereinigung westdeutscher Manufakturisten in Rheydt, ebenfalls Gesellschaft m. b. H. mit 40 Mitgliedern, ein Verband mitteldeutscher Manufakturisten in Leipzig, ein Einkaufsverein von Kolonialwarenhändlern in Mannheim, ein Verband süddeutscher Manufakturwarengeschäfte in Tübingen, ebenfalls eingetragene Gesellschaft m. b. H., und in Gründung begriffen ist eine Einkaufsvereinigung pommerscher und mecklenburgischer Geschäftsleute mit dem Sitz in Stralsund. Vorläufig sind diese Einkaufsvereinigungen noch klein gegenüber den älteren, großen gewerbsmäßigen Einkaufsvermittlern. Aber der Weg gemeinschaftlicher Selbsthilfe ist so klar vorgezeichnet und alle Verhältnisse, einerseits die Erfolge der gewerbsmäßigen Einkaufsvermittler, andererseits die Erfolge der großen Warenhäuser und Zweiggeschäfte, drängen die mittleren und kleinen Geschäfte dazu, auch ihrerseits Einkaufsvereinigungen zu bilden, im Hinblick auf die großen Vorteile, die daraus für sie entspringen.

Mit solchen Einkaufsvereinigungen werden sich die kleinen und mittleren Interessenten ein gut Stück von Selbstschutz und Selbsthilfe schaffen können. Aber es ist wünschenswert, wenn nicht notwendig, daß auf diesem Wege noch weiter gegangen wird. Man sollte versuchen, ob es nicht unter irgend einer Form möglich ist, diese Einkaufsvereinigungen zu ergänzen durch entsprechende

Organisationen für den Verkauf, durch Errichtung auch von Verkaufsvereinigungen. Hier ergeben sich freilich größere Schwierigkeiten, nachdem der korporative Geist früherer Jahrhunderte, der annähernd Aehnliches in eigentümlicher Form zu Stande gebracht hatte, dem lebenden Geschlecht gänzlich verloren gegangen ist und nicht von heute bis morgen wieder belebt und thatkräftig gemacht werden kann. Aber auch nach dieser Richtung hin drängen sich Vorschläge auf, von denen man sagen kann, daß sie sich im Anschluß an Bestandenes und Bestehendes bei gutem Willen der Beteiligten und unter wohlwollender Mitwirkung der Behörden immerhin verwirklichen lassen.

Wer süddeutsche und österreichische Städte sich genauer angesehen hat, wird die großen Kaufhäuser mit zahlreichen kleineren und mittleren Läden bemerkt haben, die von früher her dort jetzt noch stehen, entweder unmittelbar am Marktplatz oder an das Rathaus selbst angegliedert. Solche Kaufhäuser finden sich in vielen deutschen Städten, ältere in Hirschberg, Münster, Innsbruck, Budweis u. s. w., aus neuerer Zeit in Mannheim und Karlsruhe. In der Regel laufen die Eingänge der Verkaufsläden in eine Halle aus, die stets einen lebhaften Verkehr zeigt. Eine genaue Nachahmung dieser Einrichtung würde nun zwar unter den heutigen veränderten Verhältnissen aus verschiedenen Gründen nicht zweckmäßig sein, wohl

aber ließe sich der Gedanke, der jenen Kaufhäusern zu Grunde lag, selbständig und in moderner Form verwirklichen und zwar durch den Bau von Geschäftshallen für kleine und mittlere Geschäftsleute, an sich eigenartig und zweckentsprechend angelegt, ähnlich den Markthallen für Lebensmittel, die sich ja im allgemeinen gut bewährt haben. Wie diese Markthallen für Lebensmittel, so könnten auch jene für mittlere und kleine Geschäftsleute auf städtische Rechnung erbaut werden und unter städtischer Verwaltung stehen, womöglich derart, daß die Stadt keinerlei Zuschüsse zu zahlen hat oder wenigstens doch nur im Anfang, wie das ja auch bei Markthallen für Lebensmittel der Fall war.

Schon im Jahre 1897 hat man einen ähnlichen Gedanken in Dresden erörtert. Eine Gewerbeausstellung war in jeder Hinsicht erfolgreich und befriedigend ausgefallen und hatte gezeigt, daß von mehr oder minder unbekannten Handwerkern ganz vorzügliche Erzeugnisse geliefert worden waren. Man empfand den lebhaften Wunsch, diesen Handwerkern dauernd Gelegenheit zu geben, in einem großen und schönen Raum ihre Erzeugnisse weiteren Kreisen zur Kenntnis zu bringen und zum Verkauf zu stellen. Man dachte nicht an eine Ausstellungshalle, sondern an eine Gewerbe- oder Geschäftshalle, an eine Art Markthalle für Industrie-Erzeugnisse, an ein großes Warenhaus, zugänglich für jeden Handwerker und

Geschäftsmann, der etwas zum Verkauf zu bieten hatte, wenn auch vielleicht zunächst etwas Besonderes. Diesem Plane brachten sowohl die städtischen Behörden Dresdens, wie die sächsische Regierung das größte Wohlwollen entgegen, doch scheiterte seine Ausführung schließlich an einem Nebenumstande, an den hohen Forderungen der Fleischerinnung, die ihr Eigentumsrecht an dem in Frage kommenden Gewandhaus allzuhoch ansetzte.

Man wird einräumen müssen, daß ein solches Warenhaus mindestens so große, wahrscheinlich aber viel größere Anziehungskraft auf die Käufermassen geübt haben würde, als Privatunternehmen ähnlicher Art, selbst größten Stiles.

In öffentlichen Geschäftshallen unter städtischer Verwaltung würden die Verkaufsstände systematisch nach Warengruppen eingerichtet werden, nicht wie in vielen Großbazaren, wo oft ein absichtliches Durcheinander herrscht, um die Käufer zur Besichtigung sämtlicher Waren zu zwingen. In solchen Geschäftshallen würden sich die Käufer leichter orientieren können und sie würden außerdem eine gewisse Gewähr haben für die Güte und Preiswürdigkeit der angebotenen Waren, da die städtische Verwaltung bei Vergebung der Plätze selbstverständlich die solidesten und tüchtigsten Geschäftsleute zunächst zu berücksichtigen hätte.

Wo man etwa befürchtet, daß das enge Beieinander der Verkaufsstellen verschärfend auf die

Konkurrenzverhältnisse einwirken und sie verschlechtern könnte, möge man sich daran erinnern, daß in früheren Zeiten diese Gruppierung gleicher und verwandter Geschäftsbetriebe die Regel war, wie sie auch heut noch vielfach auf Jahrmärkten und Messen, ferner in den russischen und türkischen Bazaren anzutreffen ist. Man hat mit dieser Gruppierung auch in den heutigen Markthallen keineswegs ungünstige Erfahrungen gemacht. Waren doch in früheren Jahrhunderten alle verwandten Gewerbe und Geschäftsbetriebe räumlich beisammen, vielfach auch in bestimmten Straßen, deren Namen zum Teil auf diesen Brauch zurückzuführen sind, und nirgends hat man gehört, daß daraus Unzuträglichkeiten entstanden wären. Vielmehr dürften sich die Konkurrenzverhältnisse mildern, nachdem die räumliche Nähe ein gewisses Gemeinsamkeitsgefühl hergestellt hat, und zunächst verständige Preisvereinbarungen erleichtern. Auch darf man hoffen, daß das enge Nebeneinander einen gegenseitigen Wetteifer schaffen und die Einzelnen anspornen wird, es an Fleiß, Pünktlichkeit, Pflichttreue und Rechtschaffenheit dem anderen zuvorzuthun.

In Hallen gedachter Art, in diesen Kaufhäusern großen Stiles, erbaut auf Rechnung der Stadt und verwaltet von den städtischen Behörden, wie die Markthallen, also ohne städtische Opfer, wird es den kleinen und mittleren Geschäftsleuten mög-

lich sein, sich und ihre Waren in stattlichen und anziehenden Räumlichkeiten und ungleich wirksamer als bisher ohne erhebliche Mehrkosten zur Geltung zu bringen und bekannt zu machen, annähernd in nicht minder glänzendem Rahmen, wie ihn sich die großen Warenhäuser geschaffen haben, so daß der Konkurrenzkampf unter gerechteren Bedingungen geführt werden kann. In diesen Hallen können die kleinen und mittleren Geschäftsleute, ohne ihre Selbständigkeit, ja ohne ihr eigentliches Stammgeschäft ganz aufzugeben, ihre gangbarsten und außerdem ihre neuesten Waren zum Verkauf stellen, Kurz- und Spielwaren, Leder- und Sattlerwaren, Holz- und Korbwaren, Möbel, Gerätschaften, Eisen- und Metallwaren ꝛc. planmäßig angeordnet, mit genauer Preisangabe. In den hohen und hellen Räumen werden Licht und Schatten gleich verteilt sein, eigentlich giebt es dort keinen Schatten, alles erscheint in glänzender Beleuchtung. Die Ueberlegenheit der großen Warenhäuser in Bezug auf die Geschäftsräume wäre dadurch beseitigt.

Rasch wird die Bevölkerung, die von vornherein solchen Unternehmungen besondere Sympathien entgegenbringt, den Wert dieser Geschäftshallen erkennen und sich in Massen einfinden, um zu sehen und zu kaufen und zwar nicht nur die einheimische, sondern auch die fremde. Weit über die Mauern der betreffenden Stadt hinaus werden solche Geschäftshallen als wichtige und reizvolle

LIBRARY OF THE UNIVERSITY OF CALIFORNIA

Sehenswürdigkeiten betrachtet werden, die niemand unbeachtet lassen kann.

Bieten sie doch auch dem Käufer greifbare Vorteile. Dort findet er alles, übersichtlich und planmäßig geordnet. Leicht kann er sich zurechtfinden. Aufgerollt wird ihm dort ein Bild des großen Warenmarktes und dabei ungleich vielseitiger und vollkommener, als es in den Warenhäusern gegeben werden kann. Bei jeder Ware lassen sich leicht Vergleiche ziehen über ihre Solidität, Brauchbarkeit und Preisstellung, man kann schließlich das Preiswürdigste wählen und dabei die individuellen Wünsche und Bedürfnisse besser als in den großen Warenhäusern befriedigen, wo doch in wesentlichen nur Durchschnitts- und Massenwaren geführt werden. Man wird nicht, wie das in den Großbazaren häufig der Fall ist, eine Ware lediglich deshalb kaufen, weil sie billiger ist, weil sie vielleicht vorübergehend hübsch erscheint, sondern man wird kaufen, was man haben will und brauchen kann, das ist wirtschaftlich allein richtig und verständig. Und so werden jene Geschäftshallen gemeinnützig auf alle Kreise wirtschaftlich erziehend einwirken können, auf Verkäufer und Erzeuger wie auf Käufer und Verbraucher.

Man wird einwenden, daß die Anlage solcher Geschäftshallen bei den hohen Preisen von Grund und Boden gerade in den städtischen Verkehrsmittelpunkten schwierig, wenn nicht unmöglich ist.

Auf freistehende Geschäftshallen nach Art der Markthallen wird man freilich verzichten müssen. Indessen darf darauf hingewiesen werden, daß die meisten Städte ältere Gebäude in geeigneter Lage besitzen, die den Zwecken, denen sie dienen, nicht mehr entsprechen, die aber sehr wohl zu solchen Geschäftshallen umgestaltet werden könnten. Unter besonders günstigen Verhältnissen ließen sich ferner in den städtischen Mittelpunkten solche Geschäftshallen da einrichten, wo es zweckmäßig, wenn nicht notwendig erscheint, den Verkehr durch Anlage von Passagen in Form von Straßendurchbrüchen zu erleichtern. Solche Passagen eignen sich wegen ihrer günstigen Lage vorzüglich für die Verwirklichung des angedeuteten Vorschlags. Bisher sind derartige Anlagen nur von der Privatspekulation ausgeführt worden, die dabei zumeist große Gewinne gemacht hat. Endlich wäre bei der Anlage neuer Brücken in Betracht zu ziehen, ob sie nicht breiter, als der Verkehr sie benötigt, zu erbauen und zu beiden Seiten mit solchen Geschäftshallen wenn auch kleinerer Art zu versehen sind. Brücken sind natürliche Verkehrsmittelpunkte, sie sollen allerdings in erster Reihe den Verkehr erleichtern und vermitteln, aber nichts steht dem Bestreben entgegen, auch nebenbei die Verkehrslage noch besonders auszunützen. Das ist bekanntlich auf der Rialtobrücke in Venedig bereits auf das Aeußerste geschehen, in einem den Verkehr

geradezu erschwerenden Maße, also nicht vorbildlich. Aber das Beispiel der Rialtobrücke ließe sich sehr wohl in glücklicher Form nachahmen, namentlich da, wo breite Ströme durch die Stadt fließen und ohnehin verhältnismäßig lange Brücken notwendig sind. Nebenbei bemerkt, würden dadurch die Fußgänger namentlich auch auf längeren Brücken besser als bisher gegen Wind und Wetter geschützt werden.

Nötigenfalls könnte man sich vorläufig auch mit solchen Geschäftshallen kleinerer Art begnügen, wenn die Ausführung größerer Baulichkeiten nicht möglich oder nicht zweckmäßig erscheint, es könnte wenigstens der Grundgedanke wenn auch in kleinerem Maßstabe verwirklicht werden, und zwar in Gestalt von kleineren Geschäftshallen der gedachten Art für bestimmte verwandte Warengruppen. Solche kleineren Geschäftshallen würden sich vor allem beim Neubau von Rathäusern in den Erdgeschossen anlegen lassen, was sich schon aus finanziellen Gründen empfiehlt. Denn die geschäftliche Verwertung des Erdgeschosses in den Rathäusern ist eine fruchtbringende und verzinst wenigstens teilweise das hohe, tote Anlagekapital. Auch in anderen städtischen Gebäuden günstiger Verkehrslage wäre die Anlage solcher Hallen anzuempfehlen. Im großen und ganzen würden sie dem kleineren und mittleren Geschäftsmann die nämlichen Vorteile bieten wie große Hallen, sie würden es ihm

zum mindesten ermöglichen, die Konkurrenz mit den großen Warenhäusern unter erheblich günstigeren Verhältnissen als bisher aufzunehmen. In den kleineren Hallen für bestimmte Warengruppen würden sie ebenfalls eine größere Auswahl zu bieten in der Lage sein, sie würden durchführen können, was man ihnen auch sonst als ein Mittel der Abwehr empfohlen hat, sich mehr zu spezialisieren, um in kleineren Dingen Größeres zu leisten; sie würden dadurch, was, wie gesagt, das große Warenhaus im allgemeinen nicht vermag, die individuellen Wünsche und Bedürfnisse der Käufer besser befriedigen können.

Ganz neu ist im Grunde genommen der Vorschlag nicht. Hier und da hat man ihn bereits verwirklicht. Es bestehen in verschiedenen deutschen Städten Tischlergenossenschaften mit großen gemeinsamen Warenlagern, und verschiedene davon arbeiten mit sehr befriedigendem Erfolge. Der Vorschlag ist also keineswegs undurchführbar oder phantastisch. Vielleicht findet er hier und da Anklang, und wenn die nächsten Interessenten, die kleineren und mittleren Geschäftsleute, es verstehen, vor allem das Wohlwollen und die Mitwirkung der städtischen Behörden dafür zu gewinnen und ferner gemeinnützige Vereine mit annähernd ähnlichen Bestrebungen dazu heranzuziehen, dann wird es sicherlich zu einem Versuchsunternehmen der angedeuteten Art kommen, und man wird feststellen können, ob

der erwünschte Erfolg annähernd eintritt. Ist ein solcher Versuch einmal gelungen, dann wird es an Nachfolge nicht fehlen, und die kleinen und mittleren Geschäftsleute dürfen hoffen, wenn sie unter gleichen Bedingungen arbeiten und mit den gleichen Waffen kämpfen können, den Kampf, den ihnen die großen Warenhäuser aufgezwungen, siegreich zu bestehen, während sie sonst befürchten müssen, in Ermangelung anderer gangbarer Auswege allmählich aufgerieben zu werden.

Die Besteuerung der Großbazare.

In weiten Kreisen haben diese Großbazare und Massenzweiggeschäfte eine starke Reaktion hervorgerufen, und diese Reaktion hat Wiederhall gefunden in den meisten deutschen Einzellandtagen. Abgesehen von Manchestertum, Freisinn und Sozialdemokratie erkennt man allerwärts die Gefahren dieser neuen Einrichtungen.

Was ist dagegen zu thun? Man kann ihnen entgegentreten entweder durch eine hohe aufsteigende Besteuerung oder durch entsprechende Beschränkungen der Gewerbefreiheit.

Bisher war die Besteuerung der Großbazare und Massenzweiggeschäfte durchaus unzulänglich.

In einzelnen Fällen zahlten die Inhaber von Großbazaren, namentlich in den ersten Jahren, da sie große Aufwendungen für Lockartikel und Reklame machten, soviel wie nichts. Manche Großbazare mit Umsätzen von Millionen erklärten, nichts verdient zu haben, und entzogen sich dadurch der Einkommensteuer. Die Nachteile, die daraus für den Staat und die betreffende Stadt entstehen mußten, liegen auf der Hand, wenn sie sich auch nicht ziffernmäßig feststellen lassen.

Aber auch da, wo die Großbazare zu den höchsten Sätzen der Gewerbesteuer herangezogen wurden, ergab sich ein Einnahmeausfall. Denn ein Großbazar, der soviel umsetzt wie etwa 1000 kleine Geschäfte, zahlt nicht annähernd soviel Gewerbesteuer wie 1000 kleine Geschäfte. Darüber sind in Paris Berechnungen angestellt worden, als Ende 1898 in der französischen Abgeordnetenkammer die Erhöhung der Besteuerung für die Großgeschäfte zur Beratung stand und mit großer Mehrheit genehmigt wurde.

Das größte Pariser Warenhaus unter der Firma „Au bon marché“ hatte im Jahre 1896 einen Umsatz von 160 Mill. Frcs. (1897: 170 Mill. Frcs.). Es stellte sonach 6400 Kleingeschäfte dar mit je 25 000 Frcs. Umsatz. In Paris zahlen diese Kleingeschäfte 600 Frcs. Gewerbesteuer, 6400 also 3,8 Mill. Frcs. Dagegen hatte „Au bon marché“ nach dem Gesetze von 1888 zu-

sammen nur 424 000 Frcs. zu entrichten und zwar auf Grund bestimmter, aber niedriger Zuschläge für jede Warengattung, nach der Zahl der Angestellten und vom Mietswert. Diese Zuschläge wurden wiederholt erhöht, so daß „Au bon marché" im Jahre 1893 813 000 Frcs. Steuern und im Jahre 1896 933 000 Frcs. aufbringen mußte. Diese Zuschläge sollen nunmehr so erheblich erhöht werden, daß sich die Steuer auf 2,2 Mill. Frcs. jährlich stellt. Aber auch in diesem Falle zahlt „Au bon marché" verhältnismäßig immer noch um etwa 40 Proz. weniger, als 6400 Kleingeschäfte zahlen würden. Auch bei Annahme der neuen Steuersätze wäre der ausgleichenden Gerechtigkeit noch nicht Genüge geschehen.

Es ist richtig, daß in Paris die großen Geschäfte durch die Besteuerung nicht unterdrückt worden sind. Aber diese Besteuerung war eben unzulänglich. Immerhin hat die Staatskasse daraus Nutzen gezogen. Vielleicht ist auch das rasche Umsichgreifen der Großgeschäfte dadurch etwas gehemmt worden.

Aehnliche Ungerechtigkeiten zeigen die Besteuerungsverhältnisse in Berlin. Nach den Berechnungen des Bundes der Handels- und Gewerbetreibenden zahlen 6 mittlere Berliner Geschäfte mit einem durchschnittlichen Umsatz von je 28 500 M., durchschnittlich 37 M. Gewerbesteuer (1,29 vom Tausend des Umsatzes), ein Großbazar mit 25 Mill.

M. Umsatz aber nur 10 000 M. Gewerbesteuer (0,4 vom Tausend des Umsatzes), welches Mißverhältnis durch die Zuschläge noch verschärft wird.

In Deutschland hat man zunächst eine Besteuerung der Großbazare und Massenzweiggeschäfte vorgeschlagen mit dem ausgesprochenen Zwecke, die weitere Entwicklung dieser Geschäfte zu verhindern und womöglich einzuschränken. In diesem Sinne haben sich gewichtige Stimmen erhoben nicht nur in kaufmännischen Vereinigungen, sondern auch unter den Gewerbevereinen, in den meisten Einzellandtagen, und schließlich haben auch die Regierungen ihren anfänglichen Widerstand dagegen aufgegeben.

In Frage kommt dabei eine Besteuerung des reinen Ertrages, des rohen Umsatzes, der Angestellten nach ihrer Zahl, der Geschäftsräume nach ihrer Größe und der Warengruppen nach ihrer Zahl.

Anfänglich hatte man in Deutschland, zunächst in Preußen, Sachsen und Bayern, lediglich die Einführung einer Umsatzsteuer im Auge, wie sie bei Uebergang von Grundbesitz und für Börsengeschäfte bereits besteht. In Sachsen und Preußen denkt man sich diese Steuer als eine Gemeindesteuer, in Bayern dagegen als Staatssteuer.

Mit der Einführung einer Umsatzsteuer ist man zunächst in Sachsen vorgegangen auf Grund einer Regierungsverordnung vom 12. Mai 1896,

worin das Recht der Gemeinden anerkannt wurde, eine Sonderbesteuerung der Zweiggeschäfte und der großkapitalistischen Vereinigungen auf dem Gebiet des Kleinhandels einzuführen. In einer späteren Verordnung setzte die sächsische Regierung das Höchstmaß der Umsatzsteuer auf 2 Proz. fest. Anfang 1898 bestand eine solche Umsatzsteuer in Höhe von 1 bis 2 Proz. je nach der Größe des Ortes bei einem Umsatze beginnend von 50 000 bis 100 000 Mk. in 6 mittleren, 5 kleineren Städten und 9 Landgemeinden. Die sächsische Umsatzsteuer richtete sich zunächst gegen die Konsumvereine, trifft aber alle größeren Kleingeschäfte ohne Ausnahme. In Dresden plant die Stadt die Einführung einer neuen Gewerbesteuer für die großen Kleingeschäfte mit einem Jahresumsatz von über 200 000 M. in Höhe von 0,2 pCt. des Umsatzes bis zu 2 pCt. aufsteigend, ferner für Zweiggeschäfte mit einem Umsatz von über 10 000 M. je nach der Zahl ebenfalls aufsteigend in Höhe bis zu 2 pCt. des Umsatzes. In Dresden, Leipzig, Chemnitz und anderen Orten ist die Umsatzsteuer vorläufig abgelehnt worden.

In Preußen sind nur einige wenige Städte den Winken gefolgt, die von den Ministern der Finanzen und des Innern durch den Runderlaß vom 21. Juni 1897 gegeben wurden. Danach sollte eine höhere Besteuerung der Warenhäuser und dergl. mit Rücksicht auf die Geschäftsräume

von hohen Nutzungswerten und auf die Zahl der Angestellten in Verbindung mit dem Ertrage und einer stärkeren Heranziehung der Höhe des Anlage- und Betriebskapitals bewirkt werden. Von größeren Städten hat nur Köln im Frühjahr 1898 Zuschläge zur Gewerbesteuer bis zu 50 Proz. auf die größeren Gewerbebetriebe eingeführt, so daß sich dort die Gewerbesteuer für die großen Betriebe von 1 auf 1½ Proz. des Reinertrages erhöht. Eine besondere Gewerbesteuer zu Mühlhausen in Thüringen trifft alle Betriebe in den obersten drei Gewerbesteuerklassen, wenn sie mehr als 20 Personen beschäftigen. Berg.-Gladbach hat allen Betrieben der ersten beiden Gewerbesteuerklassen, falls sie mehr als 50 Personen beschäftigen, eine Sondersteuer auferlegt, Stoppenberg im Regierungsbezirk Düsseldorf allen gewerbesteuerpflichtigen Betrieben mit mehr als 100 Arbeitern statt des schablonenmäßigen Zuschlages zur Staatssteuer eine Abgabe von 15 M. für jeden Arbeiter. Die oberschlesische Stadt Beuthen erhebt seit dem 1. April 1898 eine Steuer, die hauptsächlich auf einen dort bestehenden Großbazar (Gebrüder Barasch aus Breslau) zugespitzt ist. Darnach werden die Inhaber offener Verkaufsstellen mit mehr als 25 Verkäufern oder Verkäuferinnen einschließlich der Lehrlinge und Lehrmädchen zunächst mit ½ pCt. des Ertrages belastet und haben ferner, falls die Zahl ihrer Angestellten bis 40 Personen beträgt, 30 M. für

jede Person, bei 40 bis 60 Angestellten 40 M. für jede Person, bei 60 bis 80 Angestellten 50 M. für jede Person und bei über 80 Angestellten 60 M. für jede Person Kopfsteuer zu zahlen. Das genannte Warenhaus würde darnach mit einer Sondersteuer von jährlich 8000 M. zu belegen sein.

Nahezu einstimmig, mit 110 gegen 3 (sozialdemokratische) Stimmen, nahm am 27. Februar 1899 die bayerische Abgeordnetenkammer bei der Beratung des neuen Gewerbesteuergesetzes folgende auf die Großbazare und dergl. berechnete Bestimmung an: „Gewerbliche Unternehmungen, welche behufs der gewinnbringenden Verwertung größerer Betriebsmittel ihrem Geschäftsbetrieb eine außergewöhnliche Ausdehnung geben und durch die Art ihres Geschäftsverfahrens von den Grundsätzen und Formen, unter welchen die Gewerbe ausgeübt zu werden pflegen, wesentlich abweichen, sind mit einer nach dem Geschäftsumfange steigenden Normalanlage zu belegen, welche unter Hinzurechnung der Betriebsanlage nicht unter einem halben Prozent und nicht über drei Prozent des Geschäftsumsatzes betragen soll." Klerikalerseits wäre man gern bis vier Prozent hinaufgegangen, fand aber nicht die Zustimmung der Liberalen. Fortan wird in Bayern ein Großbazar bei einem Umsatz von 2 Mill. M. jährlich mit drei Prozent, also mit 60 000 M., zur Staatssteuer herangezogen werden können. Mit den verschiedenen Umlagen

erhöht sich diese Steuer auf etwa 150 000 M. Außerdem wurde noch eine besondere Besteuerung der Zweiggeschäfte vorgesehen. Für die Notwendigkeit dieser Sonderbesteuerung erhoben sich namentlich die klerikalen Abgeordneten, aber auch liberale Abgeordnete sprachen dafür. Insbesondere schilderten die liberalen Abg. Wirth und Wolfram die Mißstände und Auswüchse der Großbazare und Zweiggeschäfte, und der klerikale Abgeordnete Dr. Heim brachte interessante Einzelheiten zur Beurteilung der Firma Tietz bei. Nur die sozialdemokratischen Abgeordneten bekämpften das „Ausnahmegesetz". Finanzminister von Riedel erklärte am 22. Februar 1899: „Das ganze Haus mit vielleicht ganz wenigen Ausnahmen und die ganze Kammer der Reichsräte hat damals die Ansicht ausgesprochen, daß es dringend wünschenswert sei, im Wege der Steuergesetzgebung wenigstens diejenigen Härten und Schäden auszugleichen, die durch solche Geschäfte den anderen Gewerbetreibenden zugefügt werden. Es hilft nichts, den Kopf in den Sand zu stecken angesichts der Wirkungen, die eben dabei eingetreten sind und eintreten müssen infolge der Konkurrenz und der Art und Weise, wie die Warenhäuser gegenüber den Geschäften auftreten. Wir können mit Aufwand der größten Beredsamkeit die Thatsache nicht hinwegleugnen, daß der kleine brave Handwerker, Gewerbsmann und Handelsmann eben einfach bei solchen

kapitalistischen Unternehmungen nicht mehr bestehen kann. Es hilft nichts; was das ganze Land weiß und beklagt, da muß auch Remedur geschaffen werden."

Anfang April 1899 ordnete das württembergische Finanzministerium eine eingehende Prüfung der Einschätzung der Warenhäuser und Bazargeschäfte zur Gewerbesteuer unter vorzugsweiser Berücksichtigung des jeweiligen Umsatzes an.

Auch in der Thronrede bei Eröffnung des preußischen Landtags von Mitte Januar 1899 ist die Notwendigkeit einer besonderen Besteuerung der Großbazare und dergleichen anerkannt und ein dahingehender Gesetzentwurf mit folgenden Sätzen begründet worden: „Die kommunale Besteuerung der in neuerer Zeit entstandenen großen Warenhäuser entspricht nicht ihrer Bedeutung und Stellung im gewerblichen Verkehr; sie bedarf einer besonderen Regelung, welche die gerechtere Heranziehung dieser Betriebe sichert und dadurch zugleich den kleineren Gewerbetreibenden für den Wettbewerb einen wirksameren Schutz gewährt."

Ende Februar 1899 wurde durch die „Kolonialwaren-Ztg." ein Entwurf der preußischen Regierung bekannt, der von der Umsatzsteuer absieht und statt deren annähernd nach französischem Vorbilde eine kombinierte Branchen-, Personal- und Raumsteuer vorschlägt. Die Steuer soll sich auf Geschäfte erstrecken, in denen mindestens drei von fünf auf-

geführten Warengruppen gehandelt werden, unter Verwendung von mehr als 25 Gehilfen, oder in Geschäftsräumen, deren jährlicher Nutzungswert eine näher bestimmte Höhe erreicht oder überschreitet. Die 5 Warengruppen sind:

1) Nahrungsmittel, Drogen, Parfümerien,
2) Bekleidungsgegenstände, Wäsche, Waffen, Jagdutensilien,
3) Möbel und Wohnungsutensilien,
4) Glas- und Porzellanwaren,
5) Bijouterie-, Juwelierwaren.

Wer mehr als zwei dieser Warengattungen führt und zugleich mehr als 25 Gehilfen beschäftigt oder Räume benutzt, deren Nutzungswert

in der Provinz	(in Berlin)
30000 Mk. bei einer Warengattung	(50000 Mk.)
20000 Mk. bei zwei Warengattungen	(35000 Mk.)
12000 Mk. bei drei Warengattungen	(20000 Mk.)

6000 Mk, bei mehr als drei Warengattungen beträgt, fällt unter die neue Steuer.

Steuerpflichtig, nach dem Entwurf und nach denselben Grundsätzen, wie oben, sollen ferner Betriebe mit einer oder zwei Warengruppen sein, wenn sie drei oder mehr Filialen unterhalten. Bei Geschäften mit Filialen wird der Nutzungswert sämtlicher Geschäftsräume und die Anzahl sämtlicher Angestellten gerechnet. Die Höhe der Steuer soll vom Nutzungswert der Räume

bei 2 Warengattungen 10 Proz.
„ 3 „ „ 15 „
„ 4 „ „ 20 „
„ 5 „ „ 25 „

in Ansatz kommen, und bei 1—3 Warengattungen und mehr als 25 Gehilfen 20 Mk. jährlich für den Gehilfen, und bei jeder weitern Warengattung 10 Mark für den Gehilfen mehr.

Dieser Entwurf hat vor der Hand wenig Anklang gefunden, bei den Freunden des geschäftlichen Mittelstandes deshalb, weil er die Großbazare und Zweiggeschäfte nicht genügend packt und den kleineren nicht den verheißenen wirksameren Schutz gewährt. Immerhin ist der Entwurf als ein Zeichen guten Willens der Regierung willkommen zu heißen und wird für die parlamentarischen Verhandlungen als Unterlage für eine zweckmäßige Umgestaltung verwertet werden können.

Eine Besteuerung nach der Zahl der Angestellten oder nach dem Umfang der Geschäftsräume kann jedenfalls nur ergänzend in Aussicht genommen werden. Das Hauptgewicht ist auf die Besteuerung nach der Zahl der Warengruppen in Gestalt einer Umsatzsteuer zu legen. Gegen die bloße Umsatzsteuer hat sich zunehmender Widerstand erhoben. Mit Recht wurde darauf hingewiesen, daß in manchen größeren Kleingeschäften, namentlich im Handel mit Kolonialwaren der Reinverdienst viel zu gering ist, um

eine nennenswerte Umsatzsteuer ertragen zu können. Auch die altansässigen und soliden Geschäfte würden davon betroffen werden. In der That erscheint eine bloße Umsatzsteuer, auch wenn sie stark aufsteigt, nicht geeignet, dem angestrebten Ziele d. i. der empfindlichen Beschränkung der Großbazare, Versandgeschäfte und Massenzweiggeschäfte näher zu führen.

Indessen kann auf die Heranziehung des Umsatzes nicht verzichtet werden. Eine mäßige Umsatzsteuer ist gerechtfertigt, doch muß sie verschärft werden durch eine Warengruppenzuschlagssteuer.

Bei Einführung einer kombinierten Umsatz- und Warengruppensteuer wären Umfang und Grenze der Warengruppen nach dem Verkehrsbrauch auf Grund sachverständiger Gutachten festzustellen.

Gewisse verwandte Warengruppen würden nach wie vor steuerfrei bleiben, so daß die altansässigen Großgeschäfte von den aufsteigenden Sätzen nicht betroffen werden. Für jede weitere Warengruppe mehr wäre ein ziemlich stark aufsteigender Steuersatz zu entrichten, selbstverständlich nur von Geschäften mit großem Umsatz, der in den größeren Städten mit einer höheren, in den kleineren Städten mit einer niedrigeren Ziffer zu beginnen hätte. Zweckmäßiger ist es auch die Einheit dieser Warengruppensteuer prozentuell zu bemessen. Bei der Festsetzung der Abstufungen ist ins Auge zu fassen, daß insbesondere Großbazare,

die womöglich mit allem handeln, ganz besonders herangezogen werden müßten.

Angenommen, es würde die Umsatzsteuer mit 2 pCt. angesetzt und die vorläufige Einteilung des preußischen Gesetzvorentwurfes in fünf Warenziffern bliebe aufrechterhalten, obwohl die Gruppen viel zu groß sind, so würde ein Geschäft mit einer Warengruppe 2 Proz. Umsatzsteuer zahlen, da eine Warengruppe frei bleibt, ein Geschäft mit zwei Warengruppen 2 + 2 Proz. vom Umsatz, Geschäfte mit mehreren Warengruppen um je 2 Proz. mehr, ein Geschäft mit allen fünf Warengruppen also 2 + 8 = 10 Proz. vom Umsatz. Diese Steuer kann und soll den Inhaber auch vieler und größter Großbazare zwingen, eine Ausdehnung seines Geschäftes auf alle denkbaren Erzeugnisse zu unterlassen.

Wenn die Inhaber von Großbazaren in Zukunft Lockartikel in Massen auf den Markt werfen wollen, die mit den Waren, die sie sonst führen, gar nicht in Zusammenhang stehen, wie etwa Geschirr, Bücher, Christbaumschmuck, Wurstwaren, Pfefferkuchen, Liköre oder Zündhölzer, so sind sie um die betreffende Warengruppe je nach der bereits geführten Zahl der Warengruppen mit weiter je 2 Proz. Steuer von dem gesamten Umsatz heranzuziehen. Diese Besteuerung entspricht sogar manchesterlichen Bestrebungen, indem sie auf eine größere Spezialisierung und Arbeitsteilung im Geschäftsleben hinwirkt.

Zweiggeschäfte werden zunächst wie Großbazare behandelt, wenn sie verschiedene Warengruppen führen, d. h. als ein großes Geschäft und mit dem entsprechenden Warengruppensteuersatz belegt. Außerdem sind aber Zweiggeschäfte noch besonders zu besteuern und zwar je nach ihrer Zahl mit einem aufsteigenden Zuschlag zu dem entfallenden Gewerbesteuersatz. Bei verschleierten Zweiggeschäften ist zu unterscheiden zwischen solchen, welche die Firma des Hauptgeschäftes als Haupt- oder Nebenfirma (Hamburger Engroslager rc.) führen, und zwischen solchen, die darauf verzichten. Verschleierte Zweiggeschäfte, die selbständig sind, aber eine Zweiggeschäftsfirma führen, sind wie andere Zweiggeschäfte zu behandeln. Selbständige Geschäfte dagegen, die auch nicht äußerlich als Zweiggeschäfte gelten wollen, die nur eine gemeinsame Einkaufsstelle haben, bleiben von den Zweiggeschäftssteuerzuschlägen befreit. Ist das betreffende Zweiggeschäft eine Kommanditgesellschaft mit einem Lieferanten als Hauptbeteiligten, so sind die Zwischengewinne, die dieser Lieferant vertragsmäßig im voraus bezieht, bei der Besteuerung dem Reinertrage hinzuzurechnen.

Selbstverständlich unterliegen alle diese Geschäfte ohne Ausnahme der Warengruppensteuer, soweit sie verschiedenartige Waren führen und einen entsprechenden Umsatz erzielen.

Alle Versuche, die Besteuerung zu umgehen, sind zunächst mit hohen Geldstrafen zu ahnden.

Wenn ein Großbazar, wie angedroht wird, sich formell in verschiedene Geschäfte teilen sollte, die gleichwohl in demselben Hause vereinigt bleiben, so ist darin eine Umgehung des Gesetzes zu erblicken. Ebenso in dem Scheinverkauf von Zweiggeschäften durch den Hauptunternehmer an vorgeschobene Subunternehmer.

Auch in der nordamerikanischen Republik sind ähnliche Steuervorschläge gemacht worden, u. A. Anfang 1899 im Staate Missouri. Nach einem der Regierung vorliegenden Entwurf sollen die Großbazare und Warenhäuser in verschiedene, einzeln zu besteuernde Klassen, Gruppen und Unterabteilungen eingeteilt werden. Der Entwurf zählt 28 Gruppen auf, die wiederum in verschiedene Klassen zerfallen. In den größeren Städten mit mehr als 10 000 Einwohnern sollen in Zukunft die Kaufleute für jede Gruppe von Waren eine Abgabe von mindestens 500 Dollars jährlich zu zahlen haben, so daß für alle Warengruppen etwa 14 000 Dollars zu entrichten wären. Doch können die einzelnen städtischen Behörden die Gruppensteuer verschärfen und sie für jede Klasse in Anwendung bringen, was eine sehr stark aufsteigende Besteuerung für die betreffenden Geschäfte zur Folge haben würde. Uebertretungen sollen mit je 500 Dollars geahndet werden.

Sollte die Besteuerung auf Grundlage des Umsatzes in den maßgebenden Kreisen vor der

Hand als unzweckmäßig abgelehnt werden, so wäre allenfalls ein Vermittelungsvorschlag in Erwägung zu ziehen, der geschäftlichen Kreisen entstammt, nämlich eine aufsteigende Steuer auf einen von vornherein auf mindestens 10 pCt. des Umsatzes anzunehmenden Reingewinn, damit die Großbazare sich in Zukunft nicht mehr der Einkommensteuer entziehen können. Von je 100 000 Mk. Umsatz wären 10 Proz., also 10 000 M., als Reingewinn anzusehen und mit einem Steuersatz zu belasten, der mit 5 Proz. beginnen und für je 10 000 M. Reingewinn um ½ Proz. aufsteigen könnte.

Ein anderer Steuervorschlag will diejenigen Großbazare u. s. w. treffen, die Lockartikel unter dem Selbstkostenpreise verkaufen oder aber im ersten Jahre ihres Bestehens, um rasch Massenkundschaft heranzuziehen und die Konkurrenz auszustechen, ohne jeden Gewinn betrieben werden. Ist es doch wiederholt vorgekommen, daß der Unternehmer eines Großbazars trotz seines erheblichen Umsatzes zu keinerlei Einkommensteuer veranschlagt werden konnte, weil er nachwies, daß er in seinem Geschäfte nichts verdient habe. Um derartige Geschäfte gleichwohl zur Steuer heranzuziehen, sollen sie mit einer Sondersteuer belegt werden, wenn das Einkommen, das sie angeben, nicht mindestens 8 Proz. ihres Umsatzes beträgt. Wenn ein Großbazar 400 000 M. umsetzt und nur 10 000 M. Einkommen angiebt, so sollen 8 Proz. des Umsatzes,

also 32 000 M. als Grundtaxe der Steuer genommen, davon die bereits versteuerten 10 000 M. abgezogen und von dem Rest mit 22 000 M. 10 Proz. Sondersteuer erhoben werden.

Nicht zaghaft und scheu darf man an die Besteuerung der Großbazare und Massenzweiggeschäfte gehen, sondern mit starker Hand und zielbewußt muß da eingegriffen werden, um die Entwicklung dieser Geschäfte wenigstens bis zu einem gewissen Grade zu hemmen. Kann man sich nicht dazu entschließen, diese Großbazare usw. zu erdrosseln, so werden die Großbazare fortfahren, zu erdrosseln, zunächst die kleinen und mittleren Geschäfte, den gewerblichen Mittelstand, sodann die nächstbeteiligten Industriezweige, bis zu allerletzt die Sozialdemokraten kommen und die Expropriateure expropriieren.

Das Ziel der Sonderbesteuerung hat der Abg. Roeren von der Zentrumspartei in einer Rede zu Aachen Anfang 1899 klar ausgesprochen. Er verwies auf die neue Steuer des „Au bon marché“ in Paris, die etwa 1 Proz. betragen soll, und fand auch das noch viel zu wenig. Wenn man sage, er wolle eine Erdrosselungssteuer für diese Warenhäuser, fügte er hinzu, so scheue er sich vor diesem Schlagworte nicht. Denn es handele sich um die Erhaltung oder den Ruin des ganzen Mittel- und Kleingewerbes. Wenn diese Besteuerungsart nicht in unser gesetzliches Steuersystem hineinpasse, dann müsse dies geändert werden.

Mit den gemachten Vorschlägen steht vollkommen in Einklang, was Bismarck im Jahre 1895 in Friedrichsruh bei Empfang einer Abordnung von Handwerkern äußerte.

Der Staat, sagte er, habe gar kein Interesse daran, daß solche große Massengeschäfte entstehen, die ihm schließlich doch nur dasselbe an Einkommensteuer bezahlen, was sie an Steuerkraft tausend kleinen Existenzen entziehen. Umgekehrt sollte dem Staate, politisch gedacht, doch mehr an der wirtschaftlichen Zufriedenheit dieser zahlreichen kleinen Leute als an dem Aufblühen einer einzigen Großexistenz gelegen sein. Es liege also nichts im Wege, durch eine Umsatzsteuer den Großegoisten des Erwerbes die Lust einer wirtschaftspolitisch sinnlosen Massenerzeugung auszutreiben. Werde die Größe des Umsatzes mit einer packenden Steuer belegt, so habe niemand mehr ein Interesse daran, Waren in Massen zu erzeugen und durch diese Massenerzeugung die landesübliche Preislage auf ein unwürdiges Niveau herabzudrücken.

Unter den Interessenten der Großbazare haben alle bisherigen, wie immer gearteten Steuervorschläge gewaltige Entrüstung erregt. „Wir werden ruiniert," schrieen sie, „das ist eine Vermögenskonfiskation!" Einige der großen Spekulanten haben jede Sondersteuer von vornherein für unmoralisch erklärt. An einem akustischen Echo in Gestalt der ergebenen freisinnigen und sozial-

demokratischen Presse hat es den Interessenten nicht gefehlt.

Als die Gebrüder Barasch in Breslau ersahen, daß ihr Zweiggeschäft in Beuthen von der neuen Steuer betroffen werden würde, erließen sie förmliche Drohungen und versicherten, diese Steuer abwälzen zu wollen, indem sie weniger Gehilfen bei geringerem Gehalt und angestrengterem Dienst anstellen und ihre Lieferanten noch mehr als bisher drücken würden. Diese könnten es dann den Arbeitern abzwacken ꝛc. Freisinnige und sozialdemokratische Blätter haben diese Drohungen gar nicht so übel gefunden. Und auch die fernere Drohung dieser Gebrüder Barasch, ihre Geschäfte noch weiter zu vergrößern und Warenhäuser zu errichten, wie sie noch nicht da waren, mit Waren aller erdenklicher Art, wurde von den freisinnigen und sozialdemokratischen Blättern nicht nur nicht beanstandet, sondern verallgemeinert, ja sie folgerten daraus, daß eine aufsteigende Besteuerung der Großbazare nur zu einem immer noch größeren Umfang dieser Geschäfte drängen würde, und sie könnten Recht behalten, wenn nur eine zaghafte, schwächliche Besteuerung beliebt werden sollte.

Nach Berichten freisinniger Blätter haben die Zweiggeschäfte des Breslauer Warenhauses der Gebrüder Barasch in Beuthen und Königshütte während der Weihnachtszeit 1898 das Geschäft so ziemlich allein beherrscht und fast die ganze Konkurrenz

lahm gelegt. Auch in Hirschberg wollen diese Leute ein ähnliches großes Warenhaus einrichten. Soll man solche Spekulanten gewähren lassen? Ist das nicht ein unerträglicher Mißbrauch der Gewerbefreiheit?

Ob der Weg der Besteuerung, der zweckmäßig vom Reiche eingeschlagen werden müßte, zum Ziele führen wird? Es ist ein krummer Weg, ein Umweg, und vielleicht empfiehlt es sich, wirksamer geradeaus zu gehen und Beschränkungen der Gewerbefreiheit vorzunehmen.

Beschränkungen der Gewerbefreiheit.

Wenn man sieht, wie gewisse großkapitalistische Spekulanten die Gewerbefreiheit mißbrauchen, mit allem und jedem handeln, Zweiggeschäfte und selbst Großbazare in beliebiger Zahl gründen, um jeden Preis alle Käufer an sich zu locken suchen, nur zu oft durch illoyale, wenn auch leider gesetzlich noch nicht faßbare Praktiken, wenn man beobachtet, welche Verheerungen im ehrlichen Geschäftsleben sie anrichten, so muß man sagen, daß zweckmäßige Bestimmungen gegen das Ueberwuchern dieser Geschäfte und ihrer Unternehmer sich rechtfertigen lassen, wenn auch dadurch die Gewerbefreiheit Beschränkungen erleiden sollte.

Im liberalen Lager verkündet man nach wie

vor, das „Palladium der Gewerbefreiheit“ sei unantastbar. Dieses Palladium war schon bei den Alten etwas, das nur in der Einbildung vorhanden war. Im übrigen besteht ein „Palladium“ der Gewerbefreiheit längst nicht mehr, weil die Gewerbefreiheit bereits vielfach beschnitten, beschränkt und durchlöchert worden ist, so u. a. durch die Bestimmungen gegen die Abzahlungsgeschäfte, gegen Wanderlager und Hausierer, gegen Detailreisende, auch durch das Gesetz zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs, durch Einengung der Kinder- und Frauenarbeit ꝛc. Alle diese Gesetze und Bestimmungen waren Verletzungen der Gewerbe- und Vertragsfreiheit, dieses „heiligen“ Prinzips, sie waren sicherlich aber wohlthätige Verletzungen.

Wenn die Gewerbefreiheit Auswüchse zeitigt, so muß man diese Auswüchse beschränken, nötigenfalls auch auf Kosten der Freiheit.

Leider ist man in Deutschland bisher noch immer nicht gegen die Uebertreibungen, gegen die gemeingefährlichen Auswüchse des kapitalistischen Prinzips eingeschritten, wie sie sich in Gestalt von Großbazaren und Massenzweiggeschäften zeigen. Und doch ist solches Einschreiten notwendig gerade im Interesse dieses kapitalistischen Prinzips, da sonst die Zufriedenheit und die Bodenständigkeit weitester Kreise erschüttert und untergraben werden muß.

„Geradezu unmoralisch,“ sagte das „Berliner Tageblatt“ am 30. November 1898, „ist es, die

Geschäftsausdehnung über ein gewisses Maß zu verbieten." Einige Zeit später, am 16. Januar 1899, war in diesem Blatt zu lesen: „Leben ist Kampf ums Dasein, Wille zur Macht; weh dem, der nicht nach Geld strebt und Besitz, vielmehr nach Ruhm, und sich für andere aufopfert! Plagt unsere Jungen doch nicht mit all dem unlogischen Kram, mit Religion und Schöngeisterei! Rühmt ihnen doch nicht so viel die Dichter und Philosophen! Zum Glück geht das meiste darüber bei den meisten zu einem Ohre hinein und zum anderen hinaus; die wenigen, die den Dichtern und Philosophen nachtrachten, sind die Dummen, wie gescheidt sie sich auch als ideale Menschen vorkommen. Aber was sollen unsere Jungen unnützer Kenntnisse wegen so lange die Schulbank drücken? ... Verschont also um Gottes willen unsere Jugend mit schöngeistigen oder ethischen Idealen! Also bitte, meine Herren, nur immer Wahrheit über Menschen und Charaktere: „Geld ist der Mann"."

Angesichts solcher Auffassungen drängt sich unerbittlich die Frage auf, ob ein Kulturstaat einem jeden gestatten darf, zu thun und zu treiben, was er will, ob gegenüber gewissen fremdartigen Elementen, die ganz andere Anschauungen von Sitte und Recht haben, die rücksichtslos ihre eigenen Interessen verfolgen und diejenigen ihrer Mitmenschen unbarmherzig mit Füßen treten, Beschränkungen der Freiheit und insbesondere der

Gewerbefreiheit auf die Dauer ohne Schaden für die Gesamtheit entbehrt werden können. Diese Frage wird angesichts der krankhaften und verderblichen Entwickelung des modernen Geschäftslebens namentlich im Manufakturwarenhandel immer dringlicher an die maßgebenden Kreise herantreten, und wenn man sich allzu lange die Augen davor verschließt, wird man Gefahren heraufbeschwören, die sich nicht absehen lassen.

Als in einigen nordamerikanischen Städten ebenfalls solche Großbazare in den allerletzten Jahren rasch emporkamen, nahm der Senat von Illinois angesichts der Verhältnisse in Chicago einen Gesetzesvorschlag an, wonach ein Geschäftsladen, wo mehr als eine Warengattung feilgeboten wird, als ein Gemeinschaden anzusehen und demnach zu behandeln ist. Maßregeln in diesem Sinne sind allerdings noch nicht getroffen worden.

Der Vorschlag des Senats von Illinois geht weit, aber er zeigt, wie sich Beschränkungen der Gewerbefreiheit zutreffend begründen lassen. Wenn, wie vorauszusehen, die Besteuerung der Großbazare und Massenzweiggeschäfte nicht genügt, wenn diese Spekulanten auf dem einen oder anderen Wege den Wirkungen der geplanten Sonderbesteuerung sich zu entziehen wissen, dann wird der Gesetzgeber genötigt sein, Beschränkungen der Gewerbefreiheit vorzunehmen zunächst durch Einführung der Konzessionspflicht für Großbazare und durch Verbot

der Zweiggeschäfte — in Frankreich ist die Errichtung von Zweiggeschäften in einer und derselben Stadt nicht zulässig — mit Rücksicht darauf, daß diese Geschäfte schließlich zur Errichtung von Monopolen und zur Unterdrückung der freien Konkurrenz führen, also genau zum Gegenteil dessen, was die Gewerbefreiheit herzustellen beabsichtigt. Man kann sonach behaupten, daß beschränkende Bestimmungen der Gewerbeordnung gegenüber den Großbazaren und Massenzweiggeschäften nicht die Gewerbefreiheit beeinträchtigen, sondern sie zu erhalten bezwecken.

Selbst in liberalen Kreisen Süddeutschlands dämmert diese Erkenntnis. Bei der Beratung der Sondersteuer für die Großbazare im bayerischen Abgeordnetenhaus brachte der liberale Abgeordnete Wagner in Anregung, ob man nicht zweckmäßiger der Regierung die gesetzliche Befugnis einräumen solle, gewisse Gewerbe zu untersagen, die einen allgemein schädlichen Einfluß ausüben. „Wenn ein Strom aus seinem Bette tritt und die blühenden Wiesen überflutet", äußerte der Abg. Wagner, „dann schaffe ich eben Dämme, soviel ich kann, und wenn ich anders als mit der Steuergesetzgebung einen solchen nicht errichten kann, so bleibt mir nichts anderes übrig, als zu diesem verzweifelten Schritte, möchte ich so sagen, mich zu entschließen; denn das ist mir immer noch lieber, als wenn durch das Unwesen dieser Geschäfte einem die ganze Gewerbefreiheit verekelt wird."

Sozialdemokratische Hoffnungen.

Jeder Deutsche, sagte Bismarck einmal, der seinen Bedarf an gefertigter Ware in den billigen Massenunternehmungen deckt, versündigt sich nicht nur an seiner Existenz, sondern auch am ganzen Vaterlande, indem er Unternehmer unterstützt, die infolge ihrer landeswidrigen Schleuderpreise natürlich auch gezwungen sind, ihren Arbeitern Löhne zu zahlen, von denen man keinen deutschen Magen satt, wohl aber aus friedfertig angelegten Naturen gedankenlose Sozialdemokraten machen kann.

In der That gehören nächst den Interessenten selbst zu den eifrigsten Freunden und Verteidigern der Großbazare die sozialdemokratischen Politiker.

Nachdrücklich traten die sozialdemokratischen Organe und Zeitungen für die Großbazare ein, obschon in diesen Geschäften gerade die Arbeiterfrauen bedauerlich übervorteilt werden, obwohl sie die Arbeitslöhne empfindlich herunterdrücken und die kaufmännischen Gehilfen in ein Proletariat ohne Aussicht auf Besserung ihrer Lage, ohne Aussicht auf wirtschaftliche Selbständigkeit hinabstoßen.

Was man auch immer gegen die Großbazare ꝛc. unternehmen mag, sagen die sozialdemokratischen Organe, ist reaktionär, überflüssig und wirkungslos. Nichts hilft gegen die Großbazare. Das Alte stürzt,

zunächst der Zwergkleinhandel und dann der geschäftliche Mittelstand, die breite Stütze des Bestehenden.

Auch die sozialdemokratische Doktrin erblickt in den Großbazaren Erzeugnisse der natürlichen Entwicklung, die einem Bedürfnis entsprechen und einen Kulturfortschritt darstellen.

In diesem Sinne haben sich verschiedene Führer, wie Schippel u. a. geäußert, und zahlreiche Versammlungen Beschlüsse gefaßt. Zum Ueberfluß hatten die sozialdemokratischen Genossen Kohn, Friedländer, Liepmann ꝛc. den sozialdemokratischen Parteitag für 1898 in Stuttgart den Antrag unterbreitet, er möge sich gegen jede Besteuerung der Warenhäuser aussprechen, weil dadurch der Weiterentwicklung des Großbetriebes im Handel irgendwelche Schranken nicht gesetzt werden könnten. Vielmehr würden die Kosten und Lasten dieser Steuern von den Geschäftsinhabern auf die Angestellten abgewälzt werden. Nur wegen Ueberfülle des Stoffes gelangte dieser Antrag auf dem Parteitage nicht zur Beratung. Er würde aber unzweifelhaft angenommen worden sein.

Mitte Januar 1899 erklärte vor einer Berliner Parteiversammlung Genosse Liepmann, daß es eine Unmöglichkeit sei, die Kleinen vor der Konkurrenz der Großen zu schützen. Das werde auch durch die Einführung der Umsatzsteuer nicht erreicht werden. Das Publikum wisse, daß es im Bazar besser bedient werde und billiger kaufe als im

kleinen Geschäft. Durch die Bazare sei das Luxusgeschäft gesteigert worden, was ein kultureller Fortschritt von nicht geringer Bedeutung sei. Da die großen Warenhäuser in der Lage seien, an ihre Fabrikanten große Aufträge zu erteilen, so hätten auch die betreffenden Arbeiter den Vorteil dauernder Beschäftigung. Die Lage der Angestellten lasse zwar auch in den Großbazaren zu wünschen übrig, sei jedoch besser als bei den kleinen Kaufleuten.

Ausschlaggebend für die sozialdemokratische Taktik ist indessen, was der Genosse Liepmann zuerst rundweg ausgesprochen hat, daß die Angestellten und Arbeiter eines Großbetriebes leichter organisiert werden können, wie diejenigen im Kleinbetrieb. Die Sozialdemokratie, die sonst den wirtschaftlich Schwachen gegen den wirtschaftlich Starken zu verteidigen behauptet, weigert sich, den Mittelstand gegen den Großbetrieb zu schützen. In dem Kampfe zwischen Kleinbetrieb und Großkapital, sagt der Genosse Liepmann, müsse der Mittelstand unterliegen.

In der That erleichtert der Großbazar den Uebergang zum Warenvertrieb der Zukunft, wie ihn die Sozialdemokratie sich denkt, zur Verwandlung des kapitalistischen Privateigentums an Produktionsmitteln in gesellschaftliches Eigentum, zur Umwandlung der Warenerzeugung in sozialistische, für und durch die Gesellschaft betriebene Erzeugung.

Im März 1898 griff der „Vorwärts“, das sozialdemokratische Zentralorgan, wiederholt in die

Frage ein. Der Kampf gegen Warenbazare, erklärte dieses Blatt, wäre eine Utopie, sie seien ein Erzeugnis der natürlichen Entwickelung und könnten deshalb durch kein Gesetz aus der Welt geschafft werden, ebenso wenig wie es zu verhindern sei, daß der Mittelstand vor der Konkurrenz des Großkapitals zu Grunde gehe. Aufhalten lasse sich die Aufsaugung der Kleinhändler durch das Großkapital nicht. Im Interesse der sozialen Entwickelung könne man nur wünschen, daß sich dieser Aufsaugungsprozeß möglichst beschleunige. In die kommende Gesellschaftsordnung reife die heutige „Ordnung" so deutlich hinein, daß man sie wachsen sehen könne.

In einem Aufsatz vom 31. März 1893 über die Vernichtung des Kleinhandels durch die Großbazare schrieb der „Vorwärts": „Das Kapital allein ist konkurrenzfähig. Die Riesenmagazine der Großstadt aber sind das Kapital. Ihnen gehört die Zukunft — in der Welt des Kapitalismus . . . Wie überall, so arbeitet auch hier der Kapitalismus an seiner eigenen Zerstörung und für uns, die Erben seiner Gesellschaft."

Manchestertum und Sozialdemokratie gehen hier wieder einmal einträchtig Hand in Hand. Auf dem preußischen Städtetag, der Mitte Januar 1899 in Berlin abgehalten wurde, hatten die Bürgermeister von Berlin, Stettin, Königshütte, Kiel, Breslau und Posen beantragt, es möge der

preußische Städtetag erklären, daß der Großbetrieb im Kleinhandel dem Entwicklungsgang des gesamten Wirtschaftslebens entspreche, und daß durch steuerliche Maßnahmen diese Entwicklung aufzuhalten weder möglich noch zweckmäßig und in den Konsequenzen gefährlich sei. Oberbürgermeister Haken-Stettin versicherte zum Überfluß noch, daß unter den gegenwärtigen Verhältnissen dem Kleingewerbe nicht zu helfen sei, man möge ihm auch nicht unnütze Hoffnungen machen. Aehnlich hat sich auch das Aeltesten-Kollegium der Berliner Kaufmannschaft ausgesprochen, bekanntlich im Wesentlichen eine Vertretung der Berliner Börseninteressenten.

Ein demokratisches Organ verwarf jedes Vorgehen gegen die Großbazare u. s. w., weil man zwischen solidem und unsolidem, zwischen legalem und illegalem Detailgeschäft nicht unterscheiden könne. Es wird also das Aufkommen unsolider und illegaler Geschäfte anerkannt. Man bekämpft aber alle Vorschläge als unpraktisch und unwirksam, ohne irgend ein anderes geeigneteres Mittel der Abhilfe anzugeben. Man möchte die öffentliche Meinung und die maßgebenden Kreise dahin bringen, sich in die gegebene Thatsache zu fügen und auf alle Mittel der Abwehr zu verzichten, was allerdings den nächstbeteiligten Interessenten, den großkapitalistischen Spekulanten, am angenehmsten sein würde.

Wer sich noch vor den bedenklichen Erscheinungen und Auswüchsen internationaler Speku-

lanten die Augen verschließen wollte, der wird vielleicht aus seiner Gleichgiltigkeit aufschrecken, wenn ihm gellend ins Ohr klingt, was die sozialdemokratische Agitation wohlgemut ihrer Gefolgschaft zuruft, daß die Großbazare der erste Schritt sind zum sozialdemokratischen Zukunftsstaat.

Begründete Befürchtungen vor dem Gewinn, den die Sozialdemokratie aus der Entwicklung der Großbazare ꝛc. ziehen muß, äußerte auch Bismarck im Jahre 1895 zu der Abordnung von Handwerkern, die bei ihm erschien, indem er sagte: „Wenn die Regierung diesem gefährlichen Niedergange ruhig zuschaut und zusieht, wie in den Städten durch die Errichtung von Massenbazaren, auf dem Lande aber durch auswärtige Versandgeschäfte das alteingeborene Mittelstandsgewerbe immer mehr verschwindet, so begeht sie genau dieselbe Unterlassungssünde, welche die Regierung zur Zeit Delbrücks der Not der Landwirtschaft gegenüber beging, die heute vielleicht der Sozialdemokratie nicht so energisch standgehalten hätte, wenn sie nicht 1878 geschützt worden wäre."

LIBRARY OF THE UNIVERSITY OF CALIFORNIA

RETURN TO the circulation desk of any
University of California Library

or to the

NORTHERN REGIONAL LIBRARY FACILITY
Bldg. 400, Richmond Field Station
University of California
Richmond, CA 94804-4698

ALL BOOKS MAY BE RECALLED AFTER 7 DAYS

- 2-month loans may be renewed by calling (510) 642-6753
- 1-year loans may be recharged by bringing books to NRLF
- Renewals and recharges may be made 4 days prior to due date

DUE AS STAMPED BELOW

SENT ON ILL

OCT 2 0 2005

U.C. BERKELEY

DD20 1M 3-02

YB 16743

U.C. BERKELEY LIBRARIES

C006840428

145644
HF 5463
D4